

现在立刻马上不再令自己失望!

每天专注 三小时

★★★刘文献◎著★★★

碎片式信息充斥四周，令我们拖延、焦虑、
感觉时间永远不够用!

培养对目标的专注力，修炼对生活的定力，
每天只需专注三小时，世界就会大不一样。

拖延症
焦虑症
强迫症

NO



吉林出版集团有限责任公司

每天专注 三小时

★★★刘文献◎著★★★

碎片式信息充斥四周，令我们拖延、焦虑、
感觉时间永远不够用！

拖延症
焦虑症
强迫症

NO



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目 (CIP) 数据

每天专注三小时 / 刘文献著. — 长春 : 吉林出版
集团有限责任公司, 2014.11
ISBN 978-7-5534-5908-0

I. ①每… II. ①刘… III. ①注意—能力培养—通俗
读物②成功心理—通俗读物 IV. ① B842.3-49
② B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 242467 号

每天专注三小时

著 者 刘文献
责任编辑 顾学云 奚春玲
封面设计 书舟设计
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 16
版 次 2014 年 12 月第 1 版
印 次 2014 年 12 月第 1 次印刷

出 版 吉林出版集团有限责任公司
地 址 北京市西城区椿树园 15-18 号底商 A222
邮 编 : 100052
电 话 总编办 : 010-63109269
发行部 : 010-51582241
印 刷 北京时捷印刷有限公司

ISBN 978-7-5534-5908-0

定价 32.00 元

版权所有 翻印必究

举报电话 : 010-63109269



前 言

我有两个朋友，他们在四年前同时开始做淘宝店，如今结果却大不相同。

其中一个朋友做了一个月淘宝店后看到赚来的收入远远不够自己开销，于是找了一份销售的工作。由于销售的工作做得太艰难，她又转而回来做淘宝店。一周后，又换了一份文员的工作。她做了两年文员后认为人生不能这样混时度日，于是趁自己有一点积蓄，再转做淘宝店。这次她坚持了三个月，由于她的大力宣传和朋友的支持，淘宝店已经有五颗星星，眼看就有一颗蓝钻了，她却在姐姐的推荐下进入了一家公司做收银员。现在她抱怨说：“毕业四年，我钱没赚到，技能也没学到，真是浪费了青春。”

拥有与我这位朋友相似经历的人到底有多少呢？其实很多。我在公司上班的时候，就经常看到那些刚毕业的学生总是在公司之间跳来跳去，表面上他们找工作很容易，可是几年过去了，他们的工作经验变成了老板害怕的跳槽经验，岗位和薪水都没变。但年龄已经大了，开始忙着结婚、生子，似乎人生就这样定格了，注定要平平淡淡地过一生。

另一个朋友刚开始做淘宝店的时候，也遭遇了前面那个朋友一样的问题：信誉上不去，好产品也只能做库存。可是这位朋友并没有放弃，他努力想办法提升销量，请家人在 QQ 群里猛发商品链接信息，论坛发帖宣传自己



每天专注 三小时

的店铺，做了许多工作，但还是收效甚微。朋友开始反思到底是哪一个环节出了问题，他相信自己能像别人那样把淘宝店开起来。他像认定了死理一般，一定要把自己的淘宝店做起来。他虚心向一些做得还不错的淘宝店主请教经验，也学到了一些东西，最后经过自己的摸索，他发现上网购物的顾客除了希望便宜之外，还要求质量。于是他决定从产品本身入手，他走遍了所在城市的制衣厂，与厂家协商把那些外贸单、品牌单做剩下的尾货都留给他。虽然他屡屡碰壁，但最终还是有几家制衣厂同意了他的请求。这批服装上线后得到了网友们的大力支持，他的生意渐渐好了起来，但他并没有就此止步，而是把目光转向其他城市。四年的时间里他走南闯北，不仅学会了如何与人谈判、如何挖掘货源，也将自己的淘宝店做成了月收入 10 万的金皇冠店铺。这位朋友正是由于专注于一件事情，挖空心思地将自己的店铺一步一步用心经营，才将这条曲折的路走直，获得了能力与财富的双丰收。

不论你做什么事情，只要一门心思专注于此，积极创造条件，再难的事情也会被你做简单。坚持把所有精力放在一个目标上，久而久之，你的辛苦播种、耕耘就会生根、开花、结果。

这样的事例我们身边俯首可拾，可是能够真正参透其中道理并且能够运用到工作、生活中的人却少之又少，所以，成功者永远都只是少数。那么，你会不会成为少数中的一位呢？

目 录

前言 / 001

第一章 提升专注力，让你更幸福

人生的痛苦大多源于悲观地回忆或对未来不看好，而我们又很少发现，其实我们能够真切把握的只有此时此刻的状态。如果我们能够时刻提醒自己专注于当下，就能感受到这种方法对心灵的支持力量，从而升级幸福感。

积极的态度，力量的源泉 / 002

像对待恋爱一样，做你喜欢的事 / 009

爬呀爬，蜗牛爬上金字塔 / 011

暂时停滞是为了更好地出发 / 015

要成功，关键靠自己 / 019

乐观，点燃希望之光 / 025

给成功加点催化剂 / 029

动起来，让命运旋转 180 度 / 032



每天专注
三小时

第二章 提升专注力，势在必行

专注力是我们专心投入做一件事情的能力，对于我们能否成功起着至关重要的作用。能以某种专注的方式控制自身能量并发挥作用的人，可以控制自己的每项工作和每个行为，从而获取支配他人的力量。

从你最喜欢的做起 / 036

从你觉得最简单之处着手 / 041

重要的事情在精力最好的时刻做 / 045

再试一次，成功的法宝 / 047

排除干扰，提高效率 / 052

瞄准方向，稳步迈进 / 056

工作与生活分开，一次只做一件事 / 062

第三章 集中精力专注一个目标

世间最大的浪费就是把宝贵的精力无谓地分散在许多事情上。专注于一个目标，只做一件事就会成功吗？是的。只要你做事专注，那你做成这件事的概率就会很大。只要你坚持去做一件事，那今天你所放弃的，明天就会以另外一种形式得到。

现实很残酷，先走第一步 / 066

做到“最好”不够好，你还能再优秀 / 069

实现创意，拍死目标破坏者 / 072

工资还是成长，选择要慎重 / 076

你敢做不闪光的金子吗 / 079



自主行动，用行动做职业探索 / 083

积累形成优势，坚持产出成果 / 086

瞄准一个方向，坚定地走下去 / 090

第四章 相信自己，专注走自己的路

只有相信自己，才能肯定自己；只有肯定自己，才能成就自己。他人的窃窃私语与你何干？走自己的路，让别人去说吧！要像一座屹立的塔，不因暴风而倾斜。一个人要想成功，就必须靠自己，找到自己的路。

100 元踩进泥里还是 100 元 / 096

方向对了，坚持才有意义 / 099

坚持走自己的路，不理睬闲言碎语 / 102

长处没用就用短处，认清自我 / 107

自己就是金矿，学会发现潜力 / 110

发掘自身的闪光点，勇敢展示 / 115

给秘密找个家，自助成长 / 118

呵护自己的天赋，激发潜能 / 121

第五章 专注的焦点——重要的 20%

你是否曾感觉自己忙碌了一整天却好像什么事也没有完成？有的人一下就能够专注到点子上，有的人却一辈子不着边际。专注到点子上就是能够专注于最重要的事，它是我们最重要的事。

超简单的计划，超重要的作用 / 126

准备、准备、再准备 / 129



每天专注
三小时

以闪电的速度找到重点 / 132
工作时拒绝打扰 / 135
告别完美主义，温柔对待自己 / 141
删繁就简，活得轻松一点 / 144
管好时间，养成以分计时的习惯 / 146
慢，同样可以精彩 / 151

第六章 专注你的工作，让薪水成倍增长

无数的经验教训告诉我们，如果你仅仅是为了薪水而工作，则很难赚到钱，生命的价值不仅仅是为了面包，还应该有更高远的追求。当这个世界上的芸芸众生都在为薪水而工作，而你能放下金钱的诱惑去专注于工作本身时，那么，你离成功之日就不会太远。

珍惜工作等于珍惜生命 / 156
成为老板眼中的 NO.1 / 159
能力胜于学历，炼成稀缺人才 / 162
驴的绝活也能惊艳老虎 / 165
要做“长颈鹿”，不计眼前利益 / 168
你的成绩决定你的高度 / 172
盖好人生的房子 / 176
小事大爱，才能干出大名堂 / 178

第七章 你不理财，财不理你，专注才能赚到更多的钱

不要觉得钱少不必理财，其实每天付账、缴保险费、到银行存取款等等，都是理财活动。你无时无刻不在理财，只是理得好不好而已。有规划的理财方式，可以帮助自己顺利地累积财富，逐步实现梦想。



钱赚钱，宜早不宜迟 / 182
不是吓你，记账改变你一生 / 185
专注挣钱才是理财的核心 / 189
买房养老还是保险养老 / 193
选择股票、基金还是定期储蓄理财 / 197
你可以休息，别让钱休息 / 200
几种家庭的理财模式 / 203
网购省时省力还省钱 / 207

第八章 专注——成功创业的秘密

当今社会环境浮躁，创业者面对其他行业高回报率的诱惑时必须心无旁骛，坚持自己的目标和信念，专注于一个领域，才能在这个领域做深做透，做大做强。

“娃哈哈”宗庆后，27年专注做一件事 / 212
新东方俞敏洪，专注教育20年 / 215
百度李彦宏，99%创业都会失败，重在专注 / 219
阿里巴巴马云，专注于所爱 / 223
微软比尔·盖茨，成功在于专注与天赋 / 228
“老干妈”专注辣椒酱，5元生意做到37亿 / 232
韩国人的执着，是泡菜申遗成功的根本所在 / 237
专注擅长领域，让创业变得更容易 / 242



第一章

提升专注力，让你更幸福

人生的痛苦大多源于悲观地回忆或对未来不看好，而我们又很少发现，其实我们能够真切把握的只有此时此刻的状态。如果我们能够时刻提醒自己专注于当下，就能感受到这种方法对心灵的支持力量，从而升级幸福感。



每天专注
三小时

积极的态度，力量的源泉

◆ 态度是个奇妙的东西，它会产生神奇的力量。积极的人生心态可以帮助我们战胜自卑和恐惧，可以帮助我们克服惰性，可以发掘自己的潜能，提高工作的质量和效率，继而走上成功的道路。

◆ 成功的第一步就是想象自己已经成功。比如想象自己瘦的模样，便是对你的节食强有力的刺激。

◆ 无论是在生活中还是工作中，我们都不要自私，你越早明白这个道理，就会越早受益。

你想做一个受欢迎之人，那要看你对别人的态度如何，而对别人的态度，首先要看你对自己的态度如何。带领中国足球队冲进世界杯的米卢老先生嘴边经常挂的一句话就是“态度决定一切”。

我在聚会或游玩时经常能结识新的朋友。初次见面时，我们经常会要求介绍一下自己，同时说说个人的游玩经验和个人情况等。记得有一次，广州的朋友们组织了销售群里的网友去爬白云山，在介绍自己所销售的产品或服务时，有的人会犹豫一下，有的人则不会。

“我在房地产公司上班。”

“我做物流服务。”

“我销售安利产品。”

“我卖红酒。”

接下来，当我们问他们：“Hi，你的业绩怎样？”

我们总会听到类似这样的答案：“马马虎虎，一般般。”

这样的态度就不是一位成功销售者的态度，因为成功者总是积极向前、



斗志昂扬的。

大部分新的销售员和一些老销售员，他们对自己应该比对产品或服务的态度更加积极。当然，按照他们各自以前的销售态度，虽然也能继续目前的事业，但无法体会到成功地推销自己这深一层的满足感。

也许读者朋友们正从事着与销售一点关系也没有的工作。但不论你做什么——医生、律师、商人、厂长、主管、秘书、技工、妻子、母亲等等，在每天的谋生、持家之中，积极的态度都是必需的。那你对自己的态度如何？你是个思想积极的人吗？你快乐、进取、颓丧吗？

我们必须掌握如何培养对自己和他人的积极态度，不管对方是何种身份，不管实现目标有多艰难，积极的态度都将令你受益良多。

有两个秀才一起赶考，路上遇到一支出殡的队伍。看到那黑乎乎的棺材，其中一个秀才的心里立即凉了半截，他心想：今天怎么这么倒霉，赶考的日子竟然遇到棺材。于是心情一落千丈，直到走进考场，那个黑乎乎的棺材一直挥之不去，结果他只能是文思枯竭，名落孙山。

另一个秀才也看到了棺材，心里也同样惊了一下，但他转念一想：棺材棺材，那不是有“官”又有“才”吗？好，好兆头啊，看来这次要鸿运当头，一定会高中的，于是心里十分兴奋，情绪高涨，走进考场文思泉涌，果然一举高中。

回到家里，两人都对家里人说：那棺材真的很灵验！

大家想一想，为什么不同的人遇到同样的事情，结果却完全不同呢？

因为态度！

用著名心理学家艾利斯的ABC情绪理论来解释这个问题便一目了然了。

艾利斯认为人的情绪主要根源于自己的信念以及他对生活情景的评价与解释不同。即事情的前因，透过当事者对该事物的评价与解释，以及对该事物的信念这个桥梁，最终才决定什么样的结果。

在上面的故事里，第一个秀才之所以名落孙山，是因为他在考场上文思枯竭，文思枯竭的原因是因为情绪不好，而情绪不好的原因是他看到他认为



每天专注
三小时

很“倒霉”的棺材。

另一个秀才之所以金榜题名，是因为他在考场上文思泉涌，文思泉涌是因为他情绪高涨，情绪高涨又是因为他看到了他认为“好运”的棺材。

我想，在大家以往的工作生活当中，也一定有过类似的情感体验，只不过你没有注意或者认真思考罢了。

不同的态度，产生的人生体验和结果是截然不同的。因为心态可以影响我们如何看待事物，可以影响我们的认知方法。那为什么在我们的生活中失败者和平庸者居多数呢？主要是因为我们的思考模式和处理问题的方式不同。

正如叔本华所言：“事物的本身并不影响人，人们只受对事物看法的影响。”

态度是个奇妙的东西，它会产生神奇的力量。积极的人生心态可以帮助我们战胜自卑和恐惧、克服惰性，可以发掘自己的潜能，提高工作的质量和效率，继而走上成功的道路。

培养积极的态度必须把握以下三个原则：

1. 扩大你的视野。
2. 改变你的角度。
3. 运用你的思考能力。

下面我们逐一讨论一下这三个原则。

扩大你的视野——从伽利略的故事讲起。

在伽利略 10 岁生日时，他的父亲给他买了一架小望远镜——一种水手常用的可伸缩的小望远镜。在他父亲看来，这不过是给小孩子玩的简单的小玩意儿。但正是由于这小小的望远镜，使伽利略从中学到了有价值的一课，并永远铭记在脑海中。

有一天，伽利略突然抱怨说：“爸爸，这东西不好，不用它还可以看得更清楚，用它之后每样东西都变得那么小。”父亲笑笑告诉他他把望远镜用倒了，因为他从缩小的那一头看，所以才无法看到放大的东西。父亲轻轻



地将望远镜筒倒过来。

伽利略的父亲扩展了儿子的视野，从此伽利略对望远镜有很浓厚的兴趣，他长大后不断地改进原来的望远镜，用它发现了木星的卫星、土星的光环和月球上面的山脉，他成了当时全世界最伟大的天文学家。

伽利略从父亲那儿学到的是我们每一个人必须懂得的一个道理：想以正确的眼光观察事物，必须扩大自己的视野。当你看待人生、工作和家人时，你看到的是全景还是其中的一部分？你是否仔细考虑过问题的两个方面？你是公正客观还是妄断偏见？你的感觉是否固执而带有色彩？你的胸襟是否保持开阔？你有先见之明吗？眼界所指的就是往外看而不往里看，是接纳别人的同时不以自我为中心。

当你对家庭、同事、朋友、产品、服务抱着正确态度时，就会奇迹般地产生一个崭新的自我——一个人都想认识和喜爱的人。

每当你发现自己以狭隘固执的眼光看人看事时，就要告诉自己：“每个钱币、问题、想法都有两面，我是否两面都看到了？我看到了小范围还是大部分？试着去了解所有观点和差别了吗？”然后告诉自己要像伽利略父亲说的那样正确地拿着望远镜看愈来愈清晰的景物。你会很惊讶地发现当景物越大时，你的视野也越大了，那变大的视野对培养积极的态度是绝对必要的。

改变你的角度——你需要转变的不是1度，而是180度。

我从小有一个不良嗜好，就是喜欢玩牌，甚至上课的时候也会摸出小纸牌出来研究，在一个人的时候，我可以打两方。我喜欢玩牌，但不会去赌，这种消磨时间的方式对我来说是最无形的。后来我恋爱失败，陷入整日整夜的玩牌游戏中，晚上几乎通宵玩牌，白天上班昏昏沉沉，如坠云里雾里。

有一天，老爸觉察到我的不对劲，在电话里对我说：“乖乖，别再混时段子了，你对我来说是世上最重要的人，我不愿意看到你现在这个样子。你说话都不能集中注意力，东一句西一句，还如何工作？”老爸的话强迫我思



每天专注 三小时

考和转变，我想就像你的车子陷入泥沙中，或者车轮在冰雪中旋转不前，你必须先慢慢后退，然后重新往前开。所以有时候为了前进，我们必须倒转相反的方向，我就是从玩牌的恶习中转变过来的，现在看到别人玩牌也丝毫提不起我任何兴趣。

假如你一直处于消极状态，那此刻就是“发挥积极，去除消极”的时候。假如你正在沮丧中，那么转个身爬起来，赶快回转个方向，走在正确的道路上。

现在你知道如何让自己作 180 度的大转变了吗？这虽然只是一种心理活动，但确实对人很有帮助。

每当我们产生消极的想法或心情时，可以将它写在一张小纸上并放进抽屉里，等过些天你再打开抽屉看看那些事件时就会发现，其实很多担心的、烦恼的事情并不会往我们意料的最坏的方向发展。就像我们也不会遇到一帆风顺的事情，而总会遇到这样或那样的挫折一样。那么，我们何不用积极代替消极，为何一定要预支将来无谓的烦恼呢？

运用你的思考能力——如何运用思考能力？思考能力的运动如锻炼肌肉的身体运动一样，这些心理运动必须成年累月每天去做。你在每天起床后，第一件事便是向自己灌输积极的思想。下面列出常用的 12 条，当然你也可以选择能令自己兴奋、适合自己的。

1. 认为自己是成功的。
2. 认为自己是可爱的。
3. 认为自己是吸引人的。
4. 认为自己很友善。
5. 认为自己很豁达。
6. 认为自己很有理性。
7. 认为自己很坚强。
8. 认为自己很有用。
9. 认为自己很乐观。



10. 认为自己很勇敢。
11. 认为自己很富裕。
12. 认为自己有一颗平和之心。

一次只做一项思考能力运动，不要多。可以每天比平时早起 10 分钟，选择一个安静的地方，放松站立，然后闭上眼睛，轻抓椅背当支撑，让每项思考能力在你的脑中停留一会儿。要从头到尾都闭上眼睛，这样就可利用你的意识来告诉你的潜意识去接受那些思想。几星期后，你会发现每一个有力的想法都会深植于你的潜意识中，永远引导着你。

例如，第一，想想当天你必须做的事，然后想象每件工作你都成功了，去掉心中任何失败的想法。第二，想象自己快乐而受人喜爱，去掉任何自卑的想法。第三，成为热情友善的人。想象每天除了家人你第一个想见的人，在内心给他一个微笑和握手。

其他的运动也照样做，每一项做完后，做个深呼吸，慢慢地吸气和吐气。很快地，就如心理学家和行为学家发现的那样，你的身体里面会发生惊人的改变。那是因为你变成你所想的。

成功的第一步就是想象自己已经成功。比如想象自己瘦的模样，便是对你的节食强有力的刺激。从现在开始，在你心中描绘出一幅成功、吸引人的自画像。每当你被别人认同时，就运用你的思考能力。

另外，还有一个高难度问题，无论是在生活中还是工作中，我们都不要自私，你越早明白这个道理，就会越早受益。下面我给大家说一件我亲身经历的事：

我在亚太电视购物杂志社销售广告位时，一位客户决定刊登我们一页的广告，可他并不了解宣传的针对性与效果。签完合同后我细看了一下客户准备宣传的产品，刚好发现另一个广告套餐更适合，并且相比此份合同优惠 50%。

我立刻拨通客户电话向他说明，如果选用另一个套餐的话，可以省下一半的费用，但宣传效果一样。他很感激我，并且接受了这项建议。



每天专注 三小时

当然，客户也知道合同金额的减半会导致我的提成大减。许多年过去了，他成了我的好朋友，虽然我损失了一些提成，但他早就通过介绍客户使我得到了更多的补偿。

为了我们可以一直保持和气快乐而友善的心境，请设身处地想一想，你想别人怎样对待你，你就应该怎样对待别人。如此不久你就会发现，你的生活处处是阳光。用心做一朵只朝太阳盛开的向阳花吧，走到哪里你都是灿烂的。



像对待恋爱一样，做你喜欢的事

◆ 当你发现了自己的兴趣点以后，要做的便是坚持熬下去，让自己变得优秀。

◆ 只有学习他们在自己的优势领域所保持的那份热度，不断学习储能，并毫不动摇地坚持下去才能像他们那样成功。

李雪从小就有很强的自我约束能力，她做每一件事情都有计划性。她初一开始接触电脑，很快就喜欢上了它。初二时，她参加了学校举办的信息学竞赛，这令李雪觉得十分兴奋，打那以后，她开始学习编程，并且近乎疯狂地喜欢上这项很考脑力的项目。

中考结束，李雪成绩位列全市第四，她可以上本地的任意一所高中，但她发现本地的高中都是以高考为最高目标，并不开展竞赛活动。她为了能继续参加信息学竞赛就在妈妈的陪同下去了唐山市一中，参加了竞赛班的考试并顺利进入了每届只收 100 人的竞赛班。

当时，李雪同时报了两个竞赛组，一个是生物竞赛组，另一个是编程竞赛组，但高中的学业繁重，她发现同时参加两个组有些力不从心，于是她果断放弃了生物学的竞赛组，专攻编程。她通过自己的高效安排，做到了学业与编程两不误。

李雪在高三上学期时代表学校参加了国际信息奥林匹克区级联赛，她顺利取得联赛的一等奖。根据高考政策，她取得了保送大学的资格。

大一时，学校有三人一组的程序竞赛，要求能够熟练使用 C 语言，她在大一时才接触这门课程，找同班级女生参赛又找不着人，最后决定一个人上阵，她发狠地啃了一段时间课本，在竞赛中取得了铜奖，这一举让学校老师



每天专注
三小时

发现了她，把她挖到了 ACM 集训队。

ACM 即程序设计的奥林匹克，是世界范围内历史最悠久、影响最大的程序设计大赛。大二暑假时同学们都回家了，李雪却在 ACM 集训队里进行着紧张的训练，一场训练往往进行五六个小时，那次大赛要求每组 3 人，李雪所在的小队配合得十分默契，获得了银奖，第二次比赛时他们又斩获了金奖。

2013 年 3 月，李雪在学校的微软俱乐部看到“编程之美”竞赛宣传海报后报了名，经过充分的训练和准备，在同全国高校 1.3 万名编程高手对抗中，李雪杀入了前 60 名，进入最后的决赛，当时入围的女生仅 2 名。

决赛中，李雪所在的团队配合得天衣无缝，排名第一，在最后的统分阶段，根据决赛中成绩的高低，李雪的排名较队友靠前，摘得了第二届“编程之美全国挑战赛”冠军的桂冠。

在竞赛的总结会上，微软研究院院长宗罗兰说：“李雪的成功与其说是无心插柳，倒不如说是机会总是留给有准备的人，找到自己的兴趣点并为之坚持不懈地努力，你就没有理由不成功。”

李雪为什么可以成功？一方面，她很及时地发现并发挥了自己的长处，她约束力强，有计划性，最重要是喜欢编程。就像找到一个恋人一样，你越喜欢越想了解他，了解越多越能发现他的好，他的强大，又越喜欢他。当然，这也与她坚持寻找一切可以利用的机会，不断训练自己，不断学习有关，所以等待她的只有一条路，那便是越来越强大，最终走向成功。

当你发现了自己的兴趣点以后，要做的便是坚持熬下去，让自己变得优秀。冯仑说：“伟大是熬出来的。”一个人要走向成功，必须在本领域坚持一万小时以上，任何人都不例外。号称“神童”的莫扎特 6 岁时就开始作曲，坚持努力学习到 20 岁才创作出世界级的作品；甲壳虫乐队 1964 年风靡全球，在之前他们曾演出 1200 场次；微软创始人比尔·盖茨 1968 年接触计算机，创业前已经编程 7 年。只有学习他们在自己的优势领域所保持的那份热度，不断学习储能，并毫不动摇地坚持下去才能像他们那样成功。



爬呀爬，蜗牛爬上金字塔

◆ 很多人像蜗牛这样，也许自身条件不如别人，可经过自己不屈不挠的努力，最终达到了看似不可能达到的目标。

◆ 其实很多成功人士都来自底层，不断跌倒，不断爬起，最后才终于可以“忆苦思甜”。

◆ 当我们有了美好理想，有了清晰的目标，我们需要做的就是坚持、坚持、再坚持，直到成功实现目标。

有一个关于蜗牛的故事是这样的。

冬天，所有树叶都落光了，一只想吃苹果的蜗牛在苹果树下开始往上爬。

苹果树上有一窝鸟，有一只鸟大声说：“蜗牛啊，你这是要爬去哪里呀，你想干什么呢？”

蜗牛一边爬一边回答它：“我要爬到苹果树上去吃苹果呀！”

小鸟听了好心劝它：“你别爬了，按你这种速度，恐怕很难有机会爬上来呢！”

另一只小鸟也好心对它说：“是啊，这样太危险了，弄不好你在半路就被其他动物吃掉了。”

还有一只小鸟直接飞到蜗牛身边对它说：“别白费力气了，苹果树上的果子早就没有了。”

蜗牛还是坚持往上爬，一边爬一边回答：“不要紧的，我爬得慢，等我爬到树顶的时候，树上就有苹果吃了！”

这个故事告诉我们，当我们给了自己一个清晰的目标后，就不要管别人



每天专注 三小时

怎么说，只管按着自己的计划，一步一步慢慢迈进，总有一天你能达到目标，像蜗牛吃到苹果一样。

很多人像蜗牛这样，也许自身条件不如别人，可经过自己不屈不挠的努力，最终达到了看似不可能达到的目标。

出生于中国的赵昌琴，一直四处寻找一块适合自己栖息、发展之地。他甚至踏出了国门，最后在一个叫热那亚的地方停下了他流浪的脚步。这里是利古里亚大区的首府，也是意大利重要的港口城市，更是世界著名的天然深港，也是伟大航海家哥伦布的诞生地。赵昌琴自从在这里落地安家后，就开始用汗水和智慧书写旅意华人的创业史。经过 16 年的艰苦奋斗，赵昌琴不仅成功地融入了当地社会，经营了个人生意，而且还为所有在那个地区的华侨们贡献了自己的一份力量。于是他被选为意大利热那亚（利古里亚大区）华侨华人工商联协会会长。

赵昌琴在人生事业的起步阶段，也如同航海家哥伦布的寻觅那般，经历了长时间的漂流，直到最后才有所收获。他来自浙江瑞安市塘下镇，没有念过大学，初中毕业后就已经开店经商，并且成功地进入了中国第一批万元户的队伍行列。还是在 1989 年的时候，国内兴起了一股“出国潮”，他也跟风去了法国巴黎，希望跳出国门，寻求更进一步的发展。来到法国后，他开始经营制作皮包，可每天十几个小时的不停劳动却并未见到任何起色。后来，为了获得华侨的合法身份，他趁着意大利大赦的机会去了普拉托，利用已经掌握的专业缝纫技术做起了皮衣，收入不菲。但是皮衣这种买卖是具有季节性的，在生意好的季节里，他忙得晕头转向，而生意不好的时段里，他却在白白度日。赵昌琴感觉这并不是一条正确的门路，他的远大抱负并不能在此得到施展。

在一个朋友的介绍下，赵昌琴来到了一个叫热那亚的地方。他对这座城市很有好感，没过多久便决定留下来创业。为方便与当地沟通交流，他抓紧时间自学意大利语。第二年他顺利考取了经理执照，并成功在当地申请了一个流动摊位证。在那个年代里，能在国外做中国货买卖的中国人



寥寥无几，在这里做生意是很赚钱的。赵昌琴起早贪黑，非常勤奋，一般汽车的使用寿命决定了只能行车一二十万公里，而他的卖货行程一年下来却累计达到6万多公里。经过几年的打拼，他的生意越做越大，卖货也越来越多，他的顾客已经覆盖到热那亚以外的意大利北部地区，而且还在一步一步向外扩张。

1998年，赵昌琴利用赚来的钱在热那亚购买了属于自己的第一套房子。第二年，许多华人都对意大利政府缺乏信任，不愿意在这里购买固定资产，而他却在VIAGRAMSCI毅然购置了一间店铺批发中国商品，这间商店也成为当时热那亚唯一的一间中国批发店。当然，一路发展，后来慢慢也有许多中国商家来这里安家落户，这里很快发展到了几十家中国批发店。他当时的想法很简单，他认为只要移民遵纪守法，将得到的收入合理交税，政府就不会来找麻烦。2000年华人的工艺品兴起于意大利的市场上，赵昌琴也紧紧抓住了这个机会，他独具慧眼租下水族馆附近一家店面，专门经营中国的一些手工艺小商品。他的小店一开张就吸引了无数游客前往购买，从早忙到晚，几乎都没时间休息，生意一度火爆到令人羡慕。然而天有不测风云，后来观光船迁移了地址，小店也因失去了优势，没了前来观光的游客而衰落下去。

小店没落后，赵昌琴又利用自身靠近大海的地理优势，采取了新的商业策略。他认为这个沿海地区，凭借便利的交通，一定会很快发展起来，于是他采取了买店面然后出租给华人的策略。一方面令来这里经商的华人同胞得到店面经商，另一方面他也从租金中得到了收入。也就是他所信奉的“与人方便，自己方便”，他是这样想的，也是这样做的，他以良好的心态对待每一位来此安家创业的华人，从来不担心自己的生意被人抢掉，良好的心态超出常人。也正他为大家所做的一切，这样一个从不参与会务、从不争名夺利的人被大家推举为会长，就是因为他对前来求助的人有求必应，踏踏实实，一步一个脚印，不要滑头和一贯助人的作风，赢得了所有华侨对他的一致支持。



每天专注
三小时

来热那亚这个地方的华人其实并不多，而且也不集中，各自分散在热那亚三十公里长的海岸线上，真正出门做生意的很少，要把大家组织起来可想而知并非易事。赵昌琴率领的意大利热那亚（利古里亚大区）华侨华人工商联谊会也是当地唯一的侨团。身在其位的赵昌琴走马上任后，说干就干，为华人尽心尽力服务，投入了许多精力和财力，关心每一位华侨的生意情况，资助华侨留学生，并且还主动为华侨的利益与使领馆和意大利政府部门之间进行沟通。他带头与当地居民处理好邻里关系，积极参加社会各项公益活动，融入主流社会，与此同时他也跟国内的侨务部门时常联络。他曾受邀参加2008年温州人大会，后来还多次参加侨办为提高华人侨领素质举办的首期温籍海外中青年侨领研习班。因为他的努力、上进以及为华侨们所做的一切，他又担任了浙江省瑞安市海外华侨华人交流协会副会长、意大利热那亚学生学者联谊会名誉主席和欧联时报名誉社长。带着这许许多多的荣誉与职位，他总是默默为大家付出，希望对得起大家对他的信任，他从来都不放松自己的工作。赵昌琴以身作则，同时，也对所有的侨胞们发出呼吁：赚到钱后一定要回馈社会！

从赵昌琴的故事里我们能学到什么呢？小小的人物是可以通过自己的努力取得巨大的成功的。想想赵昌琴，只读了初中，他却能一小步一小步努力迈进，坚持不懈，所以他才能最终爬上荣誉的金字塔。为了实现自己的目标，我们就得有一股韧性，不达目标誓不罢休。

很多成功人士都有这样一个共同特征，他们大多来自底层，不断跌倒，不断爬起，最后才终于可以“忆苦思甜”。

斯大林说：“有理想的人，生活总是火热的。”克雷洛夫说：“现实是此岸，理想是彼岸，中间隔着湍急的河流，行动则是架在川上的桥梁。”当我们有了美好理想，有了清晰的目标，我们需要做的就是坚持、坚持、再坚持，直到成功实现目标。是的，请你相信，即使是一只蜗牛，只要肯努力，一直爬，也能登上金字塔。



暂时停滞是为了更好地出发

◆ 无论是游泳也好，骑自行车也罢，当我在用功或是慢慢积累的时候，虽然表面上看起来没有进展，但我不得不承认，正是因为这段看似停滞不前的练习才让我后来彻底学会了它们。

◆ 只有不害怕暂时的停滞，你才有机会取得更大的进步空间。

我小时候学骑自行车时，爸爸教我双手扶着车头，眼睛看着前方，先练习用左脚踩，右脚在地上滑行，但我滑了两三天还是不敢把右脚放去自行车另一边踩。而弟弟却不同，他没有像我这样练习慢慢滑行，直接把右脚放过去踩了起来，没踩几下车头就开始摇摇晃晃，接着他便栽了个大跟头。弟弟不服气，站起来又踩了上去，还是踩几下车头就不听使唤，又是重重地摔了一跤，手臂与膝盖都破了皮，出了血。消毒包扎后没过一会儿，弟弟又来了，还是那样踩上去，这次踩的时间长了一些，就这样反复很多次后，弟弟居然比我先学会骑自行车。他嘲笑我说：“用得着天天在地上滑吗？你看我，比你迟学，还先学会。”我一狠心，也把右脚放了过去，没想到这自行车倒是很听话，车头始终在我的掌控之中，转弯处也能漂亮转弯，我也会骑了，并且没有摔跤。看着鼻青脸肿、浑身是伤的弟弟，我突然明白一个道理：有时候，暂时的停滞是为了更好的出发。

我的滑行虽然从表面上看是简单的重复，好似停滞不前，没有任何突破性进步，可是也正是因为我在滑行时摸透了如何掌握车头的方向，所以我真正把右脚放过去的时候，才能稳稳当当的不会栽大跟头。

我学游泳也是如此，每天都在水里慢慢练习用手臂滑水，练习了一些日子后，我又抓住水边的一些物体，开始练习双腿踢水，就这样练习了一些日



每天专注 三小时

子。因为我总是害怕呛水，所以一直没能学会游泳。游泳并非必须学的事项，过了些日子我就忘记了。

有一次，我在水边洗手时，不小心脚下打滑，摔了下去。刚开始直往水下沉，我想坏了，要赶紧浮起来才行，于是手脚并用，拼命踩水，没想到就这样浮出了水面，还能很好地让头部一直浮在水面，不用呛到水。我觉得好兴奋，感觉自己突然之间就会游泳了。

后来我仔细想想，无论是游泳也好，骑自行车也罢，当我在用功或是慢慢积累的时候，虽然表面上看起来没有进展，但我不得不承认，正是因为这段看似停滞不前的练习才让我后来彻底学会了它们。

人生有时候不止停滞不前，还有可能会倒退一些，然后才能再次有力地出发，这就像我们爬树一样。当我们进入森林，选一棵树便爬，爬到一定的高度发现原来旁边还有更高的、更大的树，于是我们需要从这棵树上下来，然后才能去爬上那棵更高、更大的树。虽然我们爬下来的这段时间看上去是倒退了，可是这是为了我们不久后能爬上那棵更高、更大的树。

出生于浙江省温州市的吴晓斌，从小看到的都是温州人生场上的成功。从小他便暗暗立志：自己的将来一定不能平凡，一定要做出一份大事业。在 25 岁那年，吴晓斌创办了自己的第一家实业公司，正式开始了自己的创业历程。公司在这个小伙子的经营下发展一切顺利，利润也随着公司的发展日益高升。可他一点也不满足于现状，随着接触面的扩大，阅历的丰富，他开始意识到知识对于企业发展的重要性。为更好地吸收国外的高新技术及先进管理模式，他放弃了国内安定的生活，前往日本留学，在日本可谓尝尽了生活的艰辛。为了生活，什么活他都干：烧烤、摆地摊、洗公厕等，他时常受到日本人的歧视。但他知道这一切只是暂时的，为了实现心中的目标与理想，这一切他都能忍受，也丝毫没有动摇他的意志，最终他还是挺了过来。

当时温州人在日本金融界的有名人士还是很多的，日本人对中国的温州商人非常关注，也密切关注着温州的经济，并且在当时日本几大知名银行都



有对温州及其相关事情设有专门研究报告。日本人认为，温州人在中国的经济实力相对较强，这些人很多都是经商的天才，并且具备超强的创业精神、开拓精神，有很大的销售网络，而且凝聚力与影响力都十分了得。

吴晓斌在日本青年身上留意到这样一种现象，他发现年轻人在使用手机时总是追逐标新立异，这令他突然来了灵感，想到要开发手机天线。接着，属于这个年轻人的日本忠成贸易有限会社（后来改名忠成株式会社）正式在日本成立了。公司成立后，他想到如果在日本生产这款天线，成本必定太高。于是他将目光锁定在老家温州，吴晓斌动用了自己的所有资金，还向朋友借来 20 万元，以风驰电掣般的速度，在短短三个月内就成功开发出手机闪光天线。事实上，手机闪光天线在日本市场上的情况恰如他早期所预料，它巨大的利润空间成功地吸引着日本人，并且占据了日本市场的 70%。

通过手机闪光天线这一单生意，吴晓斌就有了一定的资本积累。当他成功挖掘到人生的第一桶金后，又迅速开始寻求做大做强之路。后来，吴晓斌在日本成立了另一家公司——日本 ZOX 株式会社，这家公司主要以开发、生产、销售黑色家电产品为主。这次他选定的产品又如同从前的手机闪光天线那般在日本市场低迷的环境下迅猛发展，受到了传媒和业界的高度赞誉。这惊动了日本许多媒体，大家都争相约他采访，报道他的事迹，最后电视台 WORLD BUSINESS 对吴晓斌进行了专访，甚至连日本经济财政大臣和财务副大臣也对吴晓斌给予了充分的肯定。这个年轻人开始在日本崭露头角，开始慢慢走红。

吴晓斌从来就不会停在自己的成功或荣誉簿上止步不前，他总是不断瞄准新的市场，日本時計市场与室外用品及汽车用品市场等他均有涉猎，并且取得了一定的骄人成绩。在这之后，他闪电式收购了株式会社——太阳精机，于同一年，另一家属于他的公司在日本成立——有限会社 SEEDS，以经营游乐设施为主。两年后，株式会社 AXCEL 又相继成立，主营玩具系列商品。

公司一路发展，吴晓斌公司的产品已经涵盖了许多产业，包括：通信、



每天专注 三小时

视听、电子电器、数码、汽车用品及网络等领域，他在日本的公司集设计、生产、贸易于一体，突破了 6000 万美元的年销售额，当然，吴晓斌本人也早已是身价过亿。他在日本成功，却并没有加入日本国籍，而是保持着中国的国籍，他说他为自己是一个中国人而感到自豪，他也愿意将自己的力量贡献给自己的祖国。

吴晓斌这个从小立志做大事的中国温州人，怀揣巨大抱负，不轻易满足于眼前利益及进步，总是想方设法突破自己，突破自己的事业。他放弃了国内盈利的实业公司，虽然看似是归零甚至倒退，然而正是在他只身闯日本，在日本经历众多风风雨雨后，才让一家接一家的公司成立，才最终得以实现他更大的抱负与理想。

所以说，只有不害怕暂时的停滞，你才有机会取得更大的进步空间。



要成功，关键靠自己

◆ 能力与学历很多时候是无法画上等号的，即使我们的起点低一点，即使我们不像别人可以靠父母、靠关系，只要能够找到自己的特长，不断磨练，我们也能找到一飞冲天的契机。

◆ 不管你有没有背景，不管你是正常人还是残疾人，任何人在实现自己目标的路上都没有一帆风顺的路走，或多或少都必定遇到困难。但困难会在强者面前投降，只要你有足够坚持、抵抗挫折的毅力，不管你有没有背景，你都可以所向披靡，无往不利。

何国苗出生在一个贫困多灾的家庭，他的父亲在离奇的意外事故中成了废人，母亲瘫在床上，姐姐得了败血症，家里没饭吃了，他只能放下书包去地里挖能吃的东西来救活一家人的命。

8岁的一天，他提着从地里刨来的一点吃的东西往家走，一个老奶奶叫住了他，让他给自己画像。他虽然从小就喜欢在墙上用炭笔画些画儿，可却从来没画过人像，老奶奶笑着非得让他画不可，纸笔都准备好了，他只好画。老奶奶让他在门外画，他一边画，老奶奶一边喊，引来很多人围观。画好后他自己觉得不怎么像，老奶奶却捧在手中夸个不停，叫着让人们传看，又跑回家拿来几元钱和一碗白面给他，说：“你有才华，能当画家，不许再哭，要拼！”

这几元钱和这碗面让一家人过了几天像样的好日子，也让8岁的他懂得了什么叫事业，什么叫人。

8岁的他决定开始创业，靠画像来养活家人，在乡亲们的疼爱和帮助下，他终于得以重返校园，初中时，他成绩优秀而且比其他学生多学了许多



每天专注
三小时

实用的东西。辍学时，他画像已小有名气，并开始尝试雕塑之类的手艺。这小小的才气让他在贫穷的家乡如鱼得水，数年后，他救活了家，盖了新房，娶了媳妇，成了有名气的大能人。

他的女儿出生了，在抱女儿哄女儿的过程中，他不断思考，想到要做一个能够自动报警的婴儿肚兜，婴儿着凉或尿湿了时能够发出提示信号。他说干就干，做好又拿到市场上去卖，生意很不错。他赚了几十万，并拿着这个产品申请了自己的第一个发明专利。

他的成长受了大家的恩惠，于是他把这赚来的几十万分给了特困户，有一个老人抓着他的手说：“苗苗，你是咱穷人的希望，你要做大！你要有本钱！你要听话！”打那以后，他进入了全力拼搏的发明生涯。

多功能森林灭火手杖、高楼逃生防眩保护装置、汽车行驶爆胎自动平衡装置、步行磁感助力器、轿车充气垫护罩……短短十余载，他有了 87 项发明专利，更大的精彩是将每项专利变成产品，变成公司，变成财富。

“国苗奖助学金”在他的家乡设立，他垫资 100 万元。他每年都要拿出年收入的 10% 用作公益捐款，至 2012 年，他扶持家乡捐助教育、医疗、新农村建议等公益慈善活动已超过 1700 万元，扶持河南、江西等地的各项捐款也在千万元以上。

他原来只是一个连初中都没毕业的乡下人，他不能靠父母，还要承担起家庭给他的重担，可他很懂得抓住每一丝希望，一步一步坚持往前走，最终实现了他能力的飞跃，为家乡人作出了贡献。

的确，能力与学历很多时候是无法画上等号的，即使我们的起点低一点，即使我们不像别人可以靠父母、靠关系，只要能够找到自己的特长，不断磨炼，我们也能找着一飞冲天的契机。

孙辉民是一位小儿麻痹后遗症患者，当年两次高考都因为残疾被大学拒之门外。但他并没有向命运屈服，而是通过电大学习成才，凭着毅力创造了奇迹，成为“中国软件行业杰出青年”，且先后受到邓小平、杨尚昆等党和国家领导人的接见。后来，孙辉民在广州开设了一家大型连锁网吧，坐拥



5000 万资产的他每年资助大批残疾青年求学、就业。

1983 年，孙辉民被所任职单位派往深圳工作。他当时所在单位受国家经委信息中心委托，需要收集“微机远程通信”的各方面第一手资料，而孙辉民这位以拐代腿的残疾人接受了这个使命。他奔赴全国各地，可谓历尽千辛万苦，经过多次试验，大胆探索，为单位积累了许多第一手材料，最后根据他们的准确数据资料，在团队的通力合作下，成功设计出了符合我国通信线路实际情况的数据交换系统，这次的重大创新技术也为他这个软件工程师生涯画上了浓重的一笔。

孙辉民是国内最早将计算机运用于财务管理的软件开发工程师，他把国务院直属各部委的房地产管理作为对象，根据这个模式来设计，经过克服重重困难，先后开发了 4 个一次次改进的软件版本。该软件测试成功后，在国务院直属的 80 多个部委全面推行使用，孙辉民一举开辟了房地产管理计算机化的先河。使用者国务院机关事务管理局许多领导都认为他这套管理财务软件的使用会带来极为深远的影响，这标志着国家房地产管理现代化又向前迈进了一大步。当然，这些领先行业的软件得到推行，也为这个提出者、倡导者孙辉民积累了后来自己创业的第一桶金。将所有的奖金加在一起有好几万，这在当时而言，已经是一笔不少的钱。

1992 年，孙辉民辞职下海，这一举动足足震撼了每一个他身边的亲人和朋友，大家都不敢相信他居然会有如此举措。然而他有他自己的想法：他认为残疾人因为行动不便而失去了就业的机会，但软件这个行业几乎对于所有人都是一个平等的平台。他觉得自己可以做到的，其他的残疾人也可以办到。他想为如同自己一样的同胞们创建一条就业的直通大道。眼下，中国软件业急求大量人才是一个趋势，而这一高质量的行业也许就恰恰可以解决大量残疾人就业问题。他坚信这条路是可行的，只是一直未有人去推动，而此时此刻，他决定做第一个推动人。

孙辉民的决定不止令亲朋好友吃惊，也同时震撼了许多人。甚至连中国残联党组书记王新宪都曾经对他说过这样的话：“残疾人中下海的很多，但



是一个残疾人放弃优越的岗位和待遇下海，你是第一个。”

创业是艰辛的，不会对任何一人例外。然而在经历了许多生活上、工作上的困难之后，孙辉民的举动最终得到了社会的支持。他的公司规模逐渐扩大，并在国内同行业中站稳了脚跟。而组成公司的人员有三分之一是来自全国各地的残疾人。他们身残志不残，追求上进，自学成才，特意加入孙辉民的事业队伍中，希望借此平台可以发自己的光和热，同时实现自身的人身价值。

在孙辉民的润衡公司，每位职员，特别是每个残疾的职员都深切地感受到，在这里，他们不只是活着，他们还和身体正常的人一样实现了自己的人生价值。通过大家团结在一起5年的努力，这个由孙辉民带领的残疾人公司创造了良好的经济效益和社会效益，凭着他在这一间公司积累的宝贵经验，他很快又在深圳、北京创办了类似的公司。就是这样一个特殊群体，在没有别人援助，没有得到一分钱贷款的情况下，完全依靠自身的实力，在激烈的社会竞争中做得有声有色。他们的举动也赢得了国务院机关事务管理局、深圳市证券交易所、深圳机场、康佳彩电、蓝带啤酒等一批重要的稳定客户。

为了公司发展，又因为广州市残联负责人和广州市对于他所创业的企业非常重视，孙辉民做出了一个大胆的决定，将企业的总部搬到广州。他觉得这片沃土会令他的企业更有希望。在一个完全陌生的地方，等于又一次从零开始，但他仍旧坚持着，经过连续四年的亏损，到了第五年，公司终于开始转亏为盈。

自从企业盈利后，孙辉民开始思考如何帮助更多的残疾人就业，如何通过企业令更多残疾人做到自立自强，为社会作出贡献。他觉得网吧在这方面有着相当大的作用，要安排残疾人在网吧中学习与就业。他将这个想法告诉了残联，马上获得了他们的赞赏，双方一拍即合。于是他开始积极筹建爱心连锁网吧，借助广州残联对他的大力支持，把广州市创建全国残疾人工作示范城市，把安置残疾人就业作为重点工程项目之一。发展至今，孙辉民的旗



下的“润衡爱心连锁网吧”已经拥有 32 间，这个由残疾人举办，专门解决残疾人就业的网吧也成了广州市最大的连锁网吧。

经过几年的发展，“润衡爱心连锁网吧”先后为 110 名残疾人解决了就业问题，并且给予 90 名残疾人资助与支持，帮助他们就读华南师范大学网络教育学院，为他们免费提供计算机和上网学习条件。公司开办的主要目的就是解决残疾人在网吧就业，并且对那些专业技能有待提升的残疾人，资助他们去学习，优先为他们提供就业机会。这一独特模式，受到了中国残联的高度关注，正在成为各地残联学习的楷模。

孙辉民不仅热心帮忙残疾人，还热心慈善事业，2006 年粤北地区遭受水灾后，他组织广东狮子会爱心服务队募集了 45 万元现金，并且全部捐赠给韶关市浈江区黄塘村作为重建家园之用。另外，他还为乐昌的学校捐赠了 1480 套全新的桌椅，并且资助东莞市企石镇 10 名贫困大学生上大学等。

孙辉民自己是软件工程师出身，但是对于自己会成为“网吧大亨”也是他意想不到的。他同样没有可以依靠的背景，并且较正常人相比还处于弱势，但是一直以来，他都懂得如何利用自己的资源与能力做好自己的工作，再帮助像自己一样没有背景的弱势群体，寻找可以解决残疾人就业的方式。据他介绍，由于有广东省教育厅以及残疾人培训基地华南师范大学网络教育学院的大力支持，“润衡爱心连锁网吧”已成为华南师范大学网络教育学院的学习中心。这里招生越来越多，三年中网吧招收了近 600 名学生接受学历教育，引导在网吧上网的打工族，通过现代化的远程教育模式接受高等学历教育。在大家的努力下，他提供资源，残疾人自强不息，很快就有 142 人拿到了毕业证书，并且有 60 名残疾人留下来成了工作者。

有些残疾人没有钱读书、学习，孙辉民就为他们争取了减免一半学费的待遇。他说，一个专业读下来的学费在 4000 元左右，如果此时残疾人还有经济上的困难，他的公司会帮他垫付，等他就业后再通过工作慢慢偿还。孙辉民自己也是靠拐杖才能走路，可以说是不幸的，但他却在不幸的人生舞台上演出了一幕幕精彩大戏。他不仅仅是散发了自身的光芒，也实现了更多残



每天专注
三小时

疾人的梦想。

孙辉民是自助、人助、天助，在工作单位经过自己的努力拼搏获得了许多荣誉后，面临顺风顺水的职场他却大喊一声要去创业，为更多的残疾人而努力。他在许多人惊讶的目光下以自己的行动创造了一个又一个奇迹。

不管你有没有背景，不管你是正常人还是残疾人，任何人在实现自己目标的路上都没有一帆风顺的路走，或多或少都必定遇到困难。但困难会在强者面前投降，只要有足够坚持、抵抗挫折的毅力，不管你有没有背景，你都可以所向披靡，无往不利。孙辉民可以做到，作为正常人的你还在抱怨自己起点不如他人吗？历经四年的亏损，他都能为了自己的目标积极创造条件争取，你可以吗？为了自己的目标，他从一无所知，到如今的成就，可以说都是他的努力争取与坚持换来的。相信自己，他可以，你也可以做到。



乐观，点燃希望之光

◆ 乐观的人就像太阳，走到哪里哪里亮；消极的人就像黑夜，走到哪里哪里黑。

◆ 乐观、积极就像一条供我们搀扶的绳索，一路引领我们上路，最终到达目的地。

◆ 不管你会成为小人物还是大人物，乐观都是一件最闪亮的首饰，令佩戴者受益无穷。

李开复在 2013 年 9 月 5 日晚上发布了一条微博，引起了外界巨大的轰动，内容是这样的，“虽然淋巴瘤听起来并不乐观，也让家人和朋友们很担心。但生活就是这样：往往来得意外，但既然遭遇就应坦然面对。病痛也是生活的一部分，我会选择更加积极的心态来面对生活起伏。”这个曾在苹果、SGI、微软和 Google 等多家 IT 公司任过要职，被年轻人树为励志创业榜样的偶像人物，在厄运面前，他却如此从容淡定。

李开复病后，利用自己的号召力和实际行动来为那些治愈率最高的癌症儿童展开了爱心行动。他们决定义卖靓衫。靓衫挑选图案是女儿在欧洲旅游时拍摄的照片，12 款衣服通过 7 万多网友的投票决定，确定三款衣服作为义卖产品在微猫进行义卖，每件 169 元。

12 月 3 日，李开复在他的微博中写道：“感谢大家的问候和关心，我一直相信，每个人在病痛面前的姿态和选择决定了其未来精神世界的质量。请大家买一件靓衫，帮助患癌儿童。我承诺：将捐赠 100% 义卖款，帮助中国癌症儿童。”网友们也被他的爱心与乐观积极的精神感动，微博才发出几天，靓衫已经卖出四千多件。



每天专注
三小时

当媒体问李开复：“你自己就是一个病人，在这种情况下还要去帮助别人，你做这件事情的动力是什么？”他回答：“医生告诉我，对抗癌症最好的武器就是快乐的心态。帮助别人、快乐自己，有助于自己的康复。从这一点来说，助人就是助己。”

乐观的生活态度对自己好，对别人的影响也是好的。乐观的人就像太阳走，到哪里哪里亮，消极的人就像黑夜，走到哪里哪里黑。

我有一个乐观的朋友叫曾琳，不论对待什么处境都可以轻松微笑应对。她曾经遇到过这样的情况：在外地工作时，因为生病、投资失利等情况导致自己的钱包空空，又遇到了表妹与弟弟二人过来广州投靠她。此时她应对自己的生活都已经很艰难了，还要多照顾两个人，但阿琳还是笑笑答应了他们。我问她：“为什么你不直接对他们说你的处境，叫他们不要过来呢？”“当然不可以！”我的话音刚落，阿琳就接过话岔说，“我是姐姐，照顾他们是应该的。再说他们好不容易有勇气来广州找工作，这是他们人生拓展视野、增长能力的好机会。而且又不用长期让我养着，只要我想想办法，他们就能顺利过渡，如果我拒绝了，他们不仅要浪费时间等待，还会打击他们的信心。”后来，阿琳居然一口气找了两份工作，在没拿到工资之前，她办了几张信用卡轮流刷卡维持生活。就在她嘻嘻哈哈几个月之后，弟弟与表妹都顺利找到了工作，连谢谢也没一声就离开了。她乐呵呵地对我说：“功德圆满。”

打那以后，我就特别喜欢与阿琳相处。与她交往时，有一件特别有趣的事儿就是我们一起去登广州的白云山。白云山说高不高，但对于我们这帮经常坐办公室长期不运动的女生们来说简直就是登天。在这之前我曾有过四五次登山经历，都是走了不知道是几分之几的路程便打道回府吃东西或者睡觉了。

那天，我们约了六个年龄相仿的女生一起去爬白云山，阿琳也在内。带着不少吃的、喝的。我们一口气走到了一个亭子处休息，开始互相拍照，交换吃的东西，谈天说地。才休息一小会儿，阿琳说：“我感觉这白云山也不



是很高，不如今天我们登上顶峰看看如何？”我立即摇头：“我弃权，我最多也只能爬到半山腰！”其他朋友也陆续表示爬太高太累。阿琳继续游说我们：“据说山顶上看下面的风景会很不一样，眼界会很开阔，可以一眼望好远呢！我之前听人说过好像上面还有一些神秘的东西，走吧，出发吧！”

听到阿琳这样说，大家决定试一试登上山顶。走了一个多小时，我们终于到了半山腰，提的东西好像越来越沉。我个人的意见就是到这儿就不错了，谁料阿琳又鼓励我们：“前面就是山顶了，都快看得见了，不要放弃呀！大家把东西吃光吧，省得提着累。很快到山顶了，我们一口气爬上去。”

我们边说边笑吃光了东西，又一次整装出发，很快，我们就到了阿琳说的山顶那道门。其实这里并非所谓的白云山顶，而是收费站，他们介绍说要上山顶每人交5元门票费。虽然钱不多，可是看着门后那层层台阶，我就有双腿发抖的感觉。我又是第一个站出来反对：“后面那个台阶好像没完没了的，我们还是回去算了吧！”这一次拥护我这懒鬼的人占了多数。阿琳还是鼓励我们说：“大家想啊，都到了山顶下面了，如果下次再来又得重新开始，为什么不再坚持一下子呢？据说那里还有好多同心锁呢！广州就这座山最高吧，在这儿放弃太可惜了，也许只要10分钟，我同你们打赌10分钟就到山顶，你们信吗？”

大伙再一次往白云山顶爬去，阿琳也一边给我们照相，一边鼓励我们。不时喊着：“加油哦，再走走就到啦！”“马上可以看到同心锁啦，可以许愿呢！”后来我们索性轮流唱歌，每人唱一首，不知不觉我们真的爬到了山顶。山顶上的人还真不少，大家都在感慨这里风景独好，一眼看去，似乎我们走过的路才一点点。山下的树绿葱葱别是一番风味。我们请人帮我们照合影留念，真是太不容易了，对于我来说这是第一次登上白云山顶。

以后每当说起爬山，我都会想起那一次爬白云山，也会想起阿琳鼓励的话语。她的乐观、积极就像一条供我们搀扶的绳索，一路引领我们上路，最终到达目的地。打那以后，我也下定决心，要做一个充满阳光的人。因为拥



每天专注 三小时

有乐观的态度，对我们有百利而无一害。乐观的人什么都看得开，烦恼会少许多，身心健康也会受益无穷。据说 25 岁的悲观者身体健康情况居然还不如 45 岁的乐观者。乐观者不愿斤斤计较，他们总是与人为善，懂得感恩，他们笑的时候多，不开心的时候少，走到哪儿都备受大家欢迎，总是朋友成群；乐观的人不管做什么都有巨大的动力，即使面对十分恶劣的处境，也可以积极想办法，从容面对。他们不会为自己设限，总是能够在一次次挑战中突破自我，获得理想中的成功。

总之，不管你会成为小人物还是大人物，乐观都是一件最闪亮的首饰，令佩戴者受益无穷。



给成功加点催化剂

◆ 努力当然重要，但是如果我们可以找到一些小窍门，就像给成功撒下一些催化剂一样，我们就能比计划中更快地达到自己的目标，获得成功。

◆ 当一个人认定了死理，全力以赴的时候，连神都会帮助他。

◆ 想成功就不要害怕麻烦，很多貌似麻烦的事往往就是你加速成功的催化剂，只要你动手去做，就会找到解决的办法，也会为你带来可观的财富。

快乐男生张杰现在已经被大家所熟知了。但他成名之前过着怎样的日子，受过怎样的煎熬，又是怎样想到办法令自己快速成功，让观众听到他的歌声的呢？

张杰家境并不好，在大学里勤工俭学，他学的是旅游与酒店管理。他白天在酒吧当服务员，晚上就在那里唱歌。靠着当服务员与唱歌赚来的钱，张杰把小日子过得还不错，自己也挺满足的。

后来，张杰在公交车广告牌上看到一个《我型我秀》的广告，他把这当成了一个帮助自我成长的催化剂，背着行囊上路了。他凭借《北斗星的爱》这首歌夺冠并获得了与自己偶像张学友合唱的机会。当时他不善于表达自我，于是他开始逼自己对着摄像头锻炼说话的能力，他经常在说完“大家好，我是张杰”，然后等半天再说话，很快又不知道怎么说了。

好景不长，两年后由于经纪公司高层变动，他唱歌的机会越来越少了，连维持生活都变得困难。这时候，父母经常会悄悄地往他卡里面打钱，他觉得很羞愧，做艺人两年还没能帮到家里，他在电话里也一直说：妈，对不起，对不起。就这样一直说对不起来表达自我的愧疚。



每天专注
三小时

二十二岁的张杰站在地铁前，看着每个人都在忙碌自己的事情，却不知道自己该何去何从，他在思考是继续做歌手，还是回酒吧唱歌，回酒吧唱歌至少可以挣到钱。那段时间他经常把自己关在家里，对着墙壁唱歌，把自己喜欢的歌都唱出来。

后来，又有一次唱歌比赛，张杰报了名。这时候他遇到许多自己的粉丝，大家议论纷纷让他感觉压力巨大，那三个月的时间里，他每到晚上就会盖着被子哭，哭几小时后累了就睡着了，睡醒之后继续与大家一起练歌。

张杰总结自己的成名心得时是这样说的：“磨难是最好的礼物！”张杰认为麻烦是帮助我们成长的最好的催化剂。我觉得张杰的成功还得到了一个催化剂，那便是通过一场又一场的比赛让自己增加人气，获得曝光度，得到观众的认可。

努力当然重要，但是如果我们可以找到一些小窍门，就像给成功撒下一些催化剂一样，我们就能比计划中更快地达到自己的目标，获得成功。

梁波投入 500 元作为启动资金，开始了他的网店，在网店开业第一天他便给了自己一个奋斗目标：一定要把这门生意做大！现在梁波的生意已经遍及国内外，甚至在海外的利润比国内市场更为可观。

10 年前，梁波看准了网店后便一头扎进网络，带着打工赚来的 500 元钱到昆明玉器市场上淘到了一些货，开始了他的网上买卖。当时 500 元只够拿 3 至 5 件几十元的小货，由于没有相机，梁波只得回原来的公司偷偷找朋友帮忙用扫描仪扫描下来存到磁盘。他没有电脑就跑到网吧，找到可以使用软盘的电脑，完成了第一次创业的前期筹备。幸运的是没过多久，他的网店就迎来了第一单生意，对方通过一元竞拍以 200 元成交，梁波开心得不知所措，这次的买卖净赚 100 多元。他下定决心继续把生意做好、做大。半年过后，他用赚来的钱买了一部 1800 元的数码相机，后来，他又用赚来的钱买了一台电脑。

梁波从学校毕业后时间安排更自由，他开始更加专注于他的网店。他的网店销售额迅速达到了 30 万。刚巧那个时候，易趣平台与 EBAY 平台正处



于对接期间，梁波的第一笔交易是将玉器卖给了一个加拿大人，那件玉器卖了4000多元。后来梁波还知道这个客户是一位华裔的老外，于是他让对方将钱通过西联汇款。就这样，随着第一单国际生意的完成，他的国际贸易开始慢慢发展起来了。梁波现在和美国、加拿大几个固定的买家做生意。

梁波告诉大家，许多人开网店，交易对象都限于国内，他们认为国际贸易会很麻烦，特别是支付不方便。为了加速自己的成功，他决定去寻找一个国际贸易的突破口，最后他发现原来处理这个问题并不麻烦，通过银行转账或者西联汇款都可以解决支付问题，唯一的不方便就是经常要为了生意来回跑银行。梁波向大家介绍，如果客户是从美国转账，农行和中行的账户其实都可以处理这项业务。在速度上农行还要更快，第一天转账，第二天就可以收到钱。取钱时，缴纳2%的手续费就可以了，而这些手续费相对于毛利率较高的翡翠行当来讲根本算不了什么。

大多开网店的人都不会再开实体店，梁波认为翡翠的毛利率在实体店比网上更大。只是对于新手来说，可以通过网店销售来考虑好市场定位。这将直接决定如果将来开实体店所选购的产品档次、所投入的启动资金多少等。

当一个人认定了死理全力以赴的时候，连神都会帮助他。梁波一路看好网店，刚刚起步的时候，大家可以看到他是如何一步一步创造条件去开始经营的。正所谓万事开头难，如果你开好了头，顺着这个大方向去努力，再适当找点小窍门，借以加速你的步伐，你便会找到快速通往成功的路。如果说梁波创业有什么成功之道，我觉得那是因为他不怕麻烦！

所以我们送给后来者的一段话就是：想成功就不要害怕麻烦，很多貌似麻烦的事，别人都不粘手的事，往往就是你加速成功的催化剂，只要你动手去做，就会找到解决的办法，也会为你带来可观的财富。



每天专注
三小时

动起来，让命运旋转 180度

◆ 许多看似不可能完成的事，正是在实践中变成了光明大道。

◆ 你不动，你的命运就是被规定了的。只要不断行动，你就能随时让自己下一秒的命运不同。在别人感慨生不逢时之时，请你相信机遇是可以靠自己创造的。

◆ 机遇不为等待而来，而为创造而来。让我们抛开侥幸心理，脚踏实地去创造它！遇到机遇，动起来，紧紧抓住它，你就能让你的命运轻松旋转 180 度！

九把刀曾说过这样一句话：“梦想不是挂在嘴边炫耀的空气，而是需要认真地实践。”我觉得这话真的说到点子上了。许多看似不可能完成的事，正是在实践中变成了光明大道。有了大胆的想法就要马上付诸实践，只有实践会告诉你是行，还是不行。如果不行，尽早回来也能挽回许多不必要的损失。

你不动，你的命运就是被规定了的。只要不断行动，你就能随时让自己下一秒的命运不同。在别人感慨生不逢时之时，请你相信机遇是可以靠自己创造的。我懂得这个道理，缘于一次毛遂自荐。

那年公司接了一批五星级家具订货单，生产到一半的时候，验收方派出了两名说英语的质检员。为了表示对这笔大单的重视，总经理轻自驾车出门迎接。当时的场面我没见到，但回到公司后马上广播询问工厂内是否有懂英语的人。

“我想去试试。”当时身为统计文员的我向厂长申请。

“哦，你会说英文吗？我怎么不知道。”厂长很惊讶，我只是区区高中



毕业，并且英文一直是我最差的科目。

“试试嘛。”当初仅仅是抱着与老外交流交流的心态，我硬着头皮去找总经理。

总经理一见到我就不顾颜面地诉苦：“你来了就好了。你不知道我多不痛快，同他们一起吃饭，我点什么菜他们都不吃，可郁闷呢！点个鸡来吃吧，要学鸡叫他们才明白，可明白过来又是摇头。点个狗肉吃就得学狗叫。这辈子都没这么丢过人。”

“哈哈……”我一阵爽朗的笑声，心中又多了几分不确定。回到宿舍，我将所有有关家具的、吃的、玩的单词和句子全都找来拼命练习了几天。

见到那两个质检员的时候，望着他们黝黑的皮肤，我又有了几分畏惧与好奇。不过，他们脸上像鲜花般灿烂绽放的笑容，化解了我所有的拘束与别扭。

我的英语不熟练，但凭着临时抱佛脚学来的一些，再加上一些动作，我惊奇地发现，我们居然可以沟通得不错。我性格开朗，特别爱笑，不一会儿我们就化解了彼此的生疏感，开始有说有笑。我向他们请教英文，他们开始向我学习中文，大家你来我往，一起逛车间、谈家具，累了一起出去吃饭，一起逛街游玩。

一个月的时间转瞬即逝，临行前，他们特意留下了我的电话，也特意带我逛街选礼物。老板告诉我，他们对我的评价极高，还说我是他们来中国认识的最好、最有趣的朋友。

后来我索性报读了英语专业，并顺利完成了学业。再后来，我已经可以用流利的英语进行面试、跟单等活动。可我心里明白，今天的一切纯粹来自当初的那一次对机遇的创造。

如果不是那一刻横冲直撞，给自己找了一个机会练习英文，可能如今我还是只认识简单的一些英文单词与句子。

有一位每天坐在楼梯上从事洗碗工作的妇女，偶然听到一位成功人士谈论自己是靠什么机遇成功的，她向成功人士抱怨：“我从来只会默默地洗



每天专注
三小时

碗，我永远不能出名！”成功人士笑了笑，然后让那位妇女什么也不做，只研究她每天坐着的楼梯。妇女半信半疑地做了。她发现那个楼梯是大理石做的，很坚硬，她不满足于这些表象，于是开始查找资料，在找资料时又知道了别的石头。她开始研究石头的种类、外观、成分等。就这样一点点积累，她写下了数万字的论文，发表后竟然成名了。她感到十分惊讶，原来机遇是如此简单就能创造，与其永远坐在石头上等待，不如去发现。

我们常常除了一味抱怨自己运气不好外，什么行动也没有，不去改变，也不去努力。晚上思考千条路，早起依旧走原路。你连尝试的勇气和创造精神都没有，机遇又从何谈起呢？微软的创造者比尔·盖茨，美味肯德基的创造者山姆大叔，还有华人首富李嘉诚，他们都是懂得为自己创造机会并且依靠机遇走向成功的自救者。

如果一味地等待，很多时候，机遇来了，又悄悄地溜走了，也许你还没反应过来，还没回过神，还在继续等待，做着想成名的“白日梦”。

让我们反过来思考吧，从现在起，留心身边的每一件细小而平凡的事情，多想想机遇是不是正在与我们擦肩而过！遇不为等待而来，而为创造而来。让我们抛开侥幸心理，脚踏实地去创造它！遇到机遇，动起来，紧紧抓住它，你就能让你的命运轻松旋转 180 度！



第二章

提升专注力，势在必行

专注力是我们专心投入做一件事情的能力，对于我们能否成功起着至关重要的作用。能以某种专注的方式控制自身能量并发挥作用的人，可以控制自己的每项工作和每个行为，从而获取支配他人的力量。



每天专注
三小时

从你最喜欢的做起

◆ 你的兴趣会给你带来源源不断的动力与正能量，支撑你一直向前。
就像挖掘一口井，越挖越深，最终见到井水。

◆ 我们在择业的过程中会面临千千万万的工种，此时你需要考虑你对哪些工作感兴趣，你有能力胜任哪些工种，只有将兴趣与能力相结合，才更有可能取得职业生涯的成功。

◆ 对于感兴趣的事物，我们总是愿意倾注更多的精力与时间，并且乐此不疲。兴趣是产生动力最大的因素之一，也是取得成功最重要的条件之一。

《万万没想到》这部网络迷你剧，单日播放数量破千万，24天即破亿，风头直逼《甄嬛传》。它被封为“2013网络第一神剧”。这里我要讲的就是这部神剧背后的编剧、导演易振兴的故事。

易振兴高考时选读的是工科大学，可是他却非常喜欢看《大众电影》、《大众DV》之类的杂志，喜欢泡在图书馆里写作，读书。

大学毕业后，易振兴成了一名土木工程师，这份工作与导演扯不上半毛钱关系，他就在工作之余做着自己最感兴趣的事。刚开始他做的事非常简单，23岁的易振兴利用电脑摄像头和手机摄像头拍了一些小视频，加入自己对生活的独特思考，融入一些搞笑元素，然后发布在网上。他的视频虽然质量不高，可还是吸引了不少粉丝，网友们的认可给了他莫大的信心。于是，他只要找到机会就拍，一部接一部，吸引了更多的粉丝，也锻炼了自己，积累了不少专业知识。



后来，易振兴成家了，随着他导演事业的发展，需要投入的时间与精力越来越多，他面临二选一的艰难抉择，是继续做这个能维持家庭收入的固定工作，还是做前途未卜的视频制作呢？经过几天的选择，他决定做自己内心深爱的事。他组织了几名在网络上认识的电影发烧友，在北京成立了公司，当起了导演。导演表面风光，可是背后却十分艰辛，经常因为缺乏资金而导致很多好的创意得不到发挥，他们请不起名演员，也租不起好场地。公司的主要经济来源是客户找他们拍片的报酬，赚到钱后，他就去拍摄自己创作的短片，以前者的利润养活后者。第一部短片《看不见的女朋友》上映后，观众的反响不错，后来，他们配合奥运热潮拍摄的《大村姑》又一举获得第二届（北京）微电影节最佳女演员等多个奖项，这更坚定了他的信心。

2013年，易振兴凭借着多年积累的经验，深厚的文字功底，娴熟的绘画技巧以及对音频视频到剪辑都非常专业的本领，联合优酷出品打造了网络迷你剧《万万没想到》，8月上线，不到3个月的时间，这部每集不过5~6分钟、由几个非科班的不知名演员出演的“神剧”累计播放量就突破了2.3亿次。《万万没想到》的走红，给易振兴与他的公司带来了丰厚的回报与光明的前景。

当有人问易振兴下一步的打算时，他说短片只是他磨炼自己、积累经验
的开始，等时机成熟，他将拍摄真正的大电影，那才是他最终的目标。他会
沿着这条路一直走下去，因为这是发自他内心的呼唤。

如果我们不知道从哪里起步，就完全可以学学易振兴，想想自己对什
么感兴趣、最想做什么，然后从这里起步。你的兴趣会给你带来源源不断
的动力与正能量，支撑你一直向前，就像挖掘一口井，越挖越深，最终见
到井水。

我读初中的时候，我们班就有一位语言天才，当我们还在机械性学习最
简单的句子的时候，他已经可以用全英文与校长对话。后来由于各自就读的



每天专注 三小时

学校不一样，分开几年也没见面。现在他已经是英语翻译、日语翻译、西班牙语翻译，我问他：“你是怎么做到的？”

他笑笑回答：“我一直对语言学习很有兴趣，小时候我就向往有一天可以与外国人打交道，与他们做生意。后来我每天看各种外国语电影，跟着学习里面的语言，就这样顺其自然能说了。”

与其说是他的语言天赋帮了他，不如说是他的兴趣帮了他，当一个人因为酷爱语言而让自己每天泡在这样的语言环境中，我认为他不想学会这门语言都难。

对于我们的工作、事业也是如此，如果能够让兴趣来引导梦想，让梦想来指引前进的步伐，那么我们获得成功也会成为顺其自然的一件事情。

我们在择业的过程中会面临千千万万的工种，此时你需要考虑你对哪些工作感兴趣，你有能力胜任哪些工种，只有将你的兴趣与能力相结合，才更有可能取得职业生涯的成功。获得诺贝尔物理奖的华裔科学家丁肇中就这样说过：“兴趣比天才重要。”

对于感兴趣的事物，我们总是愿意倾注更多的精力与时间，并且乐此不疲，可以说兴趣是产生动力最大的因素之一，也是取得成功最重要的条件之一。择业的时候，你的兴趣、动机、感情、价值观等倾向性因素直接影响你的职业生涯，而相比之下，尤其以兴趣这一因素所起的作用最大。这主要有以下几方面的原因：

第一，兴趣指引人，吸引着人作出决定。如果能在职业中取得乐趣，进而与奋斗目标结合，发展成为志趣，这样的职业能给人坚定的毅力与执着去追求，并为之尽心竭力。

第二，兴趣为向导，容易引发人的潜力与创业力，吸引人们去不断追求与探索。对于感兴趣的事物，人人都会有求知欲和探索热情。换句话说，兴趣可以帮助人们充分调动整个身心的积极性，令其精神饱满，智能与体能都达到最佳状态，能够最大限度地施展才华，挖掘其潜力。当人的主动性与创



造性发挥到极致的时候，成功也就在前方向你招手了。

第三，兴趣能够加快人们对事业的适应速度。研究资料表明，如果一个人对某一工作有兴趣就能发挥他全部才能的 80% ~ 90%，并能长时间地保持高效率而不感到疲劳，相反对其工作不感兴趣，在这方面只能发挥全部才能的 20% ~ 30%，也容易感到疲劳、厌倦。

广泛的兴趣可以使人善于应付多变的环境，即使变换工作性质也能很快熟悉和适应新的工作。

沈永鹏在大学学的是电力机械专业，参加工作后又在南京师范大学进修法律专业，但他取得的成就却是在电子领域。面对记者的满脸疑惑，沈永鹏解释道：“上学所学的专业与成功没有必然联系，真正在行业领域内有所发展的是对专业有兴趣的人，兴趣推动事业的成功。”现在沈永鹏经常对自己的团队说：“以前学什么不重要，现在可以忘掉，重要的是你对什么感兴趣！”

我们说兴趣往往与梦想相随，我们脑海中所憧憬的，睡梦中所构思的，都是兴趣所至。梦想诞生于兴趣而又高于兴趣。

那么究竟如何利用我们的兴趣与梦想，做好职业的向导呢？

1. 多培养发展自己的兴趣爱好，兴趣越广泛，就表示你的职业机会越大。

2. 找出自己的兴趣，一一列举出来，再找出兴趣与职业的挂钩点。

3. 多树立梦想与目标，不断创造条件向梦想与目标靠近。

4. 每天做一件感兴趣的事情，给自己一份愉悦。

5. 每天给自己制订一个计划，向梦想靠近一步。

6. 努力找到学习的榜样，你想成为什么样的人，就努力找到这个圈子的职业人士，与他们做朋友，融入他们的圈子。

7. 多读书，多拓展自己的视野，通过他人的经历来帮助自己吸取经验和教训。



每天专注
三小时

8. 多参加培训，能够为人师表的人总有他的长处。多听，多尝试，多学习，你才能尽可能充分发现自己的潜在兴趣与爱好。

9. 尽量在自己的兴趣范围内寻找合适的职业，让职业来为你的兴趣服务，并最终实现你的梦想。

听，梦想的脚步越来越近了，在兴趣的指引下，努力吧，前进吧！



从你觉得最简单之处着手

◆ 每天早起半小时，走在计划的前面，会令你的学习、工作变得井井有条，在毫无压力的情况下轻装上阵，才能发挥出最好的状态。

◆ 如果我们能够从最简单的地方起步，走一步并不难，再走一步也不难，慢慢一步接一步，走着走着你就会发现前方的道路突然宽敞起来，你也找到了属于自己通往成功的路。

◆ 在我们感觉自己走投无路的时候，在我们左右为难不知道自己能做什么的时候，请给自己一次机会，从你觉得最简单的事情入手，慢慢你就会摸到门路，找到通往你人生正确方向的那条大道。

我有个同学经常不吃早餐，时不时就向我抱怨胃疼，我劝她按时吃饭，她说：“每天早上都好困，争分夺秒地睡觉，起不来呀！起床就往公司赶了，不然上班要迟到了。”

这个感慨并不只是我同学的感叹，也是很多学生、工作人士共同的情况。我们睡掉了大量的学习时间、错过了早餐时间，无数次想结束这种无奈的生活，然而总是一次次被瞌睡虫打趴下。

不知道大家有没有听说过一个叫“床协”的大学生组织。“三月革命一声炮响，给我们送来了北京大学起床协会！”在北京大学，这句口号人尽皆知。这个组织用于团结北京大学最广大的起床困难户，以实现“早起、吃早饭、打早卡的伟大理想”。加入起床协会的同学，如果没有特殊情况，不得熬夜，晚上11点睡觉，早上5点起床。从周一到周五，每天7:15在定好的食堂餐厅集合，周日停工休息。起床协会还做了微信平台，加入的“床友”起床后就在平台上输入“签到”两个字，平台就可以自动回复今天的起



每天专注 三小时

床时间排名和总积分。

也许你没想到北京大学会有这么幼稚的协会，起床这么简单的事情还弄这么大动静。可是我要告诉你的是：早起对于我们的身体，或是我们的工作与学习都是十分有益的。只要你晚上早睡半个小时，也许你早上早起一个小时也不会感觉吃力。这虽然只是一件简单的事情，可是它会令你一天都走在计划的前面，令你的学习、工作变得井井有条，在毫无压力的情况下，发挥出最好的状态。也许你一天的工作量会相当于过去的 1.5 倍，不信你可以试试看。

有一句话说得非常好：能叫醒你的不是闹钟，而是梦想。你想让自己有怎样的未来，就要付出怎样的努力。努力的第一步也是最简单、最重要的一步，我们可以定为：早起半小时。

很多人一事无成，并不是他一无是处什么也做不了，而是因为他把困难想得太厉害，所以他才会不敢迈步，最终导致预料之中的失败。换个角度，如果我们能够从最简单的地方起步，走一步并不难，再走一步也不难，慢慢一步接一步，走着走着，你就会发现前方的道路突然宽敞起来，你也就找到了属于自己通往成功的路。

我有个高中同学，读书的时候家境不错，她一直是拿来主义，需要什么只管向父母伸手。高中毕业后，父母想让她上大学，可是她觉得这样太没自由了，坚持要去找一份自己喜欢的工作。

她走入社会后好不容易在亲戚的介绍下找到了一份高尔夫球场服务员的工作，但没做多久就因为想念男朋友辞掉了这份工作，去了男朋友的都市。后来，她父亲做生意失败了，家里没钱了，男朋友也选择离她远去。

她没有像样的技术，没有好的工作经验，没有学历，也没有过硬的家庭背景可以让她继续啃老了，一时之间她完全失去了方向，像无头苍蝇一样不知何去何从。

在找工作连续碰壁后，她又回到之前的高尔夫球场碰运气，可那里也不敢收留一个说走就走的职员了。她几近无路可走了，于是她毅然下定决心，

自己开店。开什么店呢？怎么经营店子呢？她又是一窍不通。

她想到了自己经常拍高端艺术照的影楼，她与店主比较熟，也算是朋友一场了。于是她在店主朋友的帮助下在他的店子里以十分低廉的工资工作了三个月，又在这位店主朋友的介绍下，她找到了摄影师傅、化妆师，就这样她的婚纱摄影艺术店开起来了。不久，她又开了第二家分店，还经营得不错。

我打趣她：“你还真是厉害呀，不知不觉做老板了！”她笑道：“逼上梁山啊，实在找不到工作，怎么也得想个办法混饭吃吧。我只对照相经验最丰富，想想也不难，学了三个月就上手了，现在做起来感觉还蛮简单的。”

在我们感觉自己走投无路的时候，在我们左右为难不知道自己能做什么的时候，请给自己一次机会，从你觉得最简单的事情入手，慢慢你就会摸到门路，找到通往你人生正确方向的那条大道。

对于每一位初出茅庐想要创业的大学生而言，需要解决的首要问题就是资金，许多人因此放弃了创业的念头。但这对于敢想敢做的陈华丽而言，这并不是什么难事。她想到一个办法，从免费的小打小闹开始，学校里有很多学生裁剪后丢弃的废布料，就把它们加工成一个个小布包拿到街上去卖5元、10元，除了几毛钱一条的拉链，几乎没什么成本，没多久就能轻易攒到一些钱。靠着自行设计销售小布包，陈华丽有了第一笔创业资金。

刚开始，陈华丽在疯果盒子销售自制的具有日本简约风格的小商品。疯果盒子是一个在固定场所举行的创意集市，用户可以用很低的租金在疯果盒子店租赁自己的作品展卖空间。据她本人说，她租的盒子月租金600元，加上销售额25%~30%的提成，第一个月她的销售额就达到了7000元。

陈华丽主张不断创新，她总是这样说：“设计是有生命的，不更新就会死。”几个月后，由于周边仿制品增多，陈华丽的销售额开始受到影响。不过，这难不倒会玩新花样的陈华丽。“复古元素+时尚设计”的杯子、书包等“M.A.O”系列产品为陈华丽打开了另一扇窗。“不是简单地去复制怀旧品，而是让更为时尚的裁剪和设计融入其中。这样就等于把以往存放在昏



每天专注
三小时

暗角落里的东西照亮了。”据她透露，自从“M.A.O”系列产品推出后，盒子的月销售额开始以万元来计算。

陈华丽的创意很多，当然不仅仅是“M.A.O”系列产品，在海魂衫改良上，陈华丽也是创意市场的第一人。据她透露，推出改良的海魂衫不久，广东一些企业开始成批量地生产。每一次陈华丽的创意产品推出后，市场上就会相继出现各式各样的仿制品。不过她表示：“我是创意市场举旗的人，他们始终在我后面，我不怕。”

陈华丽在自己的博客中这样写道：“只要你愿意，可以让自己周遭的一切要多艺术有多艺术。”而这些都是玩的过程中发现的。“这儿逛逛，那儿看看，你就知道现在市场上流行什么，缺少哪些元素。”也正是这样，新买的车没多久就跑了几千公里。她说：“不管在什么地方，你用心就会发现哪些元素是重复的，哪些是过时的，哪些是之前有过现在又回来的。”作为圈子里年龄较小的人，陈华丽说，“在一年多的时间里，不仅了解了零售、批发、配件等市场运作的各个环节，在这个领域还交到了很多朋友，他们为我提供了生活和生意上的帮助。”随着年龄的增长，陈华丽玩的范围在不断地扩大。对于自己的生命历程，她是这样诠释的：“我现在只是进入了自己的一个小轨道，就像银河系里的小行星，还需要和其他轨道接轨。”陈华丽称自己是个有小理想的人，没有特别大的抱负。或许就是这样的小理想促使她尝试品牌的开发、成立自己的工作室以及拥有实体店，使她坚信“只要你敢做，什么都不难”。

懂得创新，能够从身边最简单的事情开始做起，敢作敢为，可以持之以恒，我想这样的人不成功也会很困难。



重要的事情在精力最好的时刻做

◆ 人的精力始终是有限的，有松有弛才是长久之道，才是有为之道。

◆ 不管我们做什么事情都是如此，选择在精力最好的时刻来做最重要的事情，你就能势如破竹，一鼓作气，把最主要的工作干好。

我有一个很有意思的朋友，她学习十分刻苦，每天上课认真听课做笔记，下课也不休息，还在认真复习上一节课的内容。她的一天就是上课复习上课复习，放完回到家里。我嫌老师布置的作业太多了，她却做完自己的作业，还要做其他的练习题。周末我们其他人外出玩耍的时候，她也在家读书背课文，要么就是做练习题。

每当考试的前一天晚上，她就变得十分紧张，睡不好觉。尽管平时已经很努力了，考前她还要争分夺秒复习功课到三更半夜才睡。每次考试结果出来后都让我们大跌眼镜，她仅仅只考了中等分数。于是，她觉得自己努力不够，变得更加努力了。最后，在至关重要的高考时，居然因为太过劳累，还没考完便晕倒，令自己人生最重要的一次考试败得一塌糊涂。

人的精力始终是有限的，有松有弛才是长久之道，才是有为之道。只要你足够努力，上帝总会回报你的，如果你能注意一些方法，例如考前好好休息，养足精神，也许比打疲劳战效果来得更好。下课了尽管出去玩耍，活动活动自己的筋骨，一则身体好精力才能充沛，二则连续用脑也会令下一节课的效果远远不如正常情况下的收效。这就是所谓的：人累了，戏又不好看。

我读书的时候是爱玩而且考试还不差的那种人，这与我懂得如何调整自己的状态很有关系。每逢遇到重要的考试，我都会用心调节好自己的状态，考前吃个自己喜欢的水果，或者买件自己喜欢的衣服，给自己一个愉快的心



每天专注
三小时

情，然后跑一次步、睡个好觉，给自己放空大脑，令自己完全放松，以备最好的状态来迎接考试。每次考试我都能发挥得很理想，甚至超水平发挥。

工作的时候，我在销售“迈西背单词”软件的三年时光里，见到了形形色色的英语学习者，有留学的，有考研的，也有过级的，还有一些仅仅是满足英语兴趣的爱好者。他们使用的产品是一样的，结果却相差万里。

我们的背单词软件在购买之前是必须试用的，试用词汇是 120 个，有的学生试用后告诉我：“真是太厉害了，学了半个小时 120 个词汇就搞定了，我都停不下来了。所以麻烦掌柜在我付款后快一点发货，我好继续学习。”有的学生试用后却告诉我：“我怎么感觉用了没什么效果，我背了半个小时，才背到第 10 个单词。”我各自询问了他们记忆的时间与方式，我发现了一个很简单的道理。有一个学生考试在即，早早就起床记单词，头脑清醒，精力充沛；而另一个学生则是考试时间还远，不急不慢，一会儿网聊，一会儿电话，自然影响了效率。

后来我经过对客户体验总结写了一个基本的参考学习方法，其中有一条就是早晚各学习一小时。其实我们在读书的时候，老师也经常遵循这个规律来教学。晨读与晚自习也许就是这样来的，休息一晚后，早上就是我们精力最好、头脑最清醒的时刻，用来朗读记忆东西效果再好不过了，往往可以事半功倍。而晚上为什么也要背一遍单词呢？因为在这个时刻，人往往有些疲倦了，但早上记忆的余温还在，趁热打铁复习巩固一下，效果会达到最好状态。

不管我们做什么事情都是如此，选择在精力最好的时刻来做最重要的事情，你就能势如破竹，一鼓作气，把最主要的工作干好。



再试一次，成功的法宝

◆ 什么东西能比石头还硬，或比水还软？软水穿透了硬石的原因是什么？坚持不懈而已。水滴石穿，绳锯木断。再试一次，你就有可能达到成功的彼岸！

◆ 其实人生每一件事情都是如此，当我们面对困难时，一定要坚信困难是可以解决的，每个困难的存在一定有它的理由，然后理清头绪，找准突破口，一次又一次尝试，最终你必将获得人生成功的订单。

◆ 许多淘宝上成功网店的资深卖家都懂得一条：坚持下来就会胜利。信誉是靠积累的，据调查，一般过了“三心”也就是至少有一百多单成功交易的网店，死亡率是相当小的。

报纸上有这样一则职场小故事：有个年轻人去微软公司应聘，而该公司并没有刊登过招聘广告。见总经理疑惑不解，年轻人用不太娴熟的英语解释说自己是碰巧路过这里，就贸然进来了。总经理感觉很新鲜，破例让他一试。面试的结果出人意料，年轻人表现糟糕。他对总经理的解释是事先没有准备，总经理以为他不过是找个托词下台阶，就随口应道：等你准备好了再来试吧。

一周后，年轻人再次走进微软公司的大门。虽然比起第一次，他的表现要好得多，但他依然没有成功。总经理给他的回答仍然同上次一样“等你准备好了再来试”。就这样，这个青年先后 5 次踏进微软公司的大门，最终被公司录用，成为公司的重点培养对象。

也许我们的人生旅途上沼泽遍布，荆棘丛生；也许我们追求的风景总是山重水复，不见柳暗花明；也许我们前行的步履总是沉重、蹒跚；也许我们



每天专注 三小时

需要在黑暗中摸索很长时间，才能找寻到光明；也许我们虔诚的信念会被世俗的尘雾缠绕，而不能自由翱翔；也许我们高贵的灵魂暂时在现实中找不到寄放的净土……那么，我们为什么不可以以勇敢者的气魄，先踏出第一步，说干就干，立即行动，即使失败了，也要坚定而自信地对自己说一声再试一次呢！

面对新的事物，当我们条件不齐备时，作出错误的决定，迈出错误的一步是再正常不过的事。然而，走错一步之后，是认为自己选择失误，回头走过另外一条路，还是坚定信心，继续探索找到正确的方向，直至成功呢？这就因人而异了。所以，很多人走过的领域，有人成功了，也有人失败了。失败的人占多数，就证明我们习惯性思维都是害怕尝试、害怕失败的。什么东西能比石头还硬，或比水还软？软水穿透了硬石的原因是什么？坚持不懈而已。水滴石穿，绳锯木断。再试一次，你就有可能达到成功的彼岸！

对于每个人来说，最害怕的一件事情就是不被认可，被人无情地拒绝。很多人以此为理由止步不前，失去了前方所有进步与成功的机会。然而几乎任何一个人都曾被人拒绝过。面对拒绝，我们一定要有一个正确的心态，要认为拒绝一定是有理的，他人不会无理取闹。当我们面对拒绝，不要一味地去走原来的老路，而是一定要直面困难去思考，寻找突破口。人不能在同一个地方摔倒两次，我们应该从第一次摔倒中学会吸取教训，那样才可以到更高的层次上去发展。我想没有任何一项工作能像销售一样遭受到那么多的拒绝。

面对客户的拒绝，轻易就说自己不行的销售员并不代表他谦虚，而是没有工作能力的表现。任何经验的得来都需要一个过程，做销售也需要一个积累发展的过程，有时就在于坚持。如果你转来转去，换工作像吃饭那么快速简单，那你永远也只能在企业、公司之间跳来跳去，而那时，曾与你一起的销售员也许都已经开始做老板了，你还是一个跑一线的销售员。销售如同一场战争，中场的交锋得失算不了什么，笑到最后才算胜利。与战争最大的区别在于：销售讲求双赢。面对客户的拒绝，销售人员如何解除抗拒的心理，



找到达成共识的道路呢？

我有一个朋友是做海鲜生意的，他正准备向一家大型企业推销海鲜，结果被采购的老板娘劈头盖脸毫不留情地拒绝了：“我们这里的菜都是三元一份，你们的海鲜太贵，吃不起。如果用你们的海鲜，我们要亏老本了。”

“我最喜欢像您这样快言快语的人。够直接！其实很多像您这样办食堂的，他们才二元五一餐都可以使用我们的海鲜，并且收到的效果还不错！”我朋友笑着赞美了她一番，然后又附上了几句诱导，并没有因此而放弃推销。

“那二元五一餐，都用什么海鲜？”显然老板娘来了兴趣，开始向我朋友进一步了解情况。

“像带鱼段，才两块四一斤，还有这些小黄鱼、秋刀鱼，我们计算过，每人可以一条，才六毛钱的成本，吃起来职员还会觉得很不一样，又换了口味，您认为呢？”朋友开始举例向老板娘说明。

接着老板娘向朋友询问了价格、每件多重、每次拿货多少等一些详细的信息后，朋友理所当然地带回了一份订单。

很多时候，客户会根据以往的经验或经历作判断，快速作出一些反应。也许直接拒绝了销售员，但如果销售员可以找到吸引客户的地方，则可以帮她解决问题，那达成协议，拿到订单只是迟早的事。

其实人生每一件事情都是如此，当我们面对困难时，一定要坚信困难是可以解决的，每个困难的存在一定有它的理由，认清这点后就要理清头绪，找准突破口，经过一次又一次尝试后你必将获得人生成功的订单。

早在2006年，正在念大二的程麦就在淘宝网上注册了一间网店卖衣服。那时她并未想过要用心去经营，因此前三个月才卖出三件衣服。程麦后来总结了自己的失败教训，主要原因是对网店没有一个定位，什么服装都摆上去卖就像摆地摊似的，生意时有时无，加上拿到的货源也没有多少优势，所以要做大几乎是不可能的。

到了2007年，程麦决定开始用心经营她的网店，首先她需要寻找到一



每天专注
三小时

个比较稳定的生产厂家作靠山。刚开始，她选择了销售均码的衣服，按不同的颜色、不同的款式，每种拿货 100 件左右，而对于那些热门的，销售情况好的裙子、裤子等她却并没有拿货。慢慢地她开始明白，韩服随着韩剧的受欢迎程度越来越高而销得越来越好。于是她对自己的服装网店销售有了自己的一套定位与标准。

程麦一直认为网店生意的好坏主要看人气。她选择与专门生产 mina（著名时尚杂志《米娜》）服饰的公司合作，这对她小店的人气提升是有很大的帮助的。但最后令她一举成名的却是淘宝的促销活动，是它奠定了她成功的基础。

促销活动举办的模式非常简单，无需报名费，只要商家有好的产品以及优惠的价格，就有资格报名参加。也就是在那个 2007 年的疯狂促销活动中，程麦创下了经营网店至今的最高销售纪录。参加活动的有一万名商家，而最后只有包括程麦在内的 12 名商家在活动中胜出，最终获得参加活动名额。程麦在厂家那里选定了一款不错的服装，拿到活动期间推出。她创造的纪录是：3 分钟卖出 600 多件，1 个星期销售 40000 件。这次活动为她的小店带来了一个质的提升，吸引了大批顾客，并成了以后的常客。

后来有了人气，每当程麦要去厂家订什么新款时，她便将新装图片上传到淘宝的小论坛，让大家进行自由投票。一方面，此种方式为她的小店带来了许多人气，另一方面，她也找到了预测销售前景的最佳方式。她的生意就这样在众星捧月中慢慢好转，越做越大。

程麦并没有完全满足于网店上销售产品，为了进一步打开市场，开拓业务，她将眼光投向了实体店。利用网店的优势，她迅速开了一家公司，一方面负责向实体店提供货物，另一方面负责她的网店零售。

很快，程麦的公司已经有 32 个人，大家各司其职，分别负责客服、售后服务、会计等工作。由于程麦的网店经营理想，许多网店也加盟到她的韩装销售上来。最高峰时期多达 100 多人。根据统计显示，在程麦的批发顾客中，有些客户甚至一个月就可以拿到三万元的货。而每天都拿货的那些小商



家就更加不胜枚举。

程麦一直在经营韩服，后来她想将公司开直接到韩国去。她请了关系好的韩国朋友一起负责对韩国服装进行选择，而程麦自己则主要负责国内市场的销售。在经营韩服的过程中，程麦发现了一个奇怪的现象，只要哪部韩国电视剧在国内热播，韩剧中的男女主角服饰就会在中国市场上大受欢迎。她也尝试调整了战略计划，加之自己的人气，她的生意越来越火。

一直到现在为止，程麦的网店都经营得有声有色，年营业额已经达到1200万，平均月营业额过百万。在韩国拥有了自己的服装公司后，她正在努力学习韩语，计划在将来的日子里，也将韩国的产品拿到中国的市场上来卖。

像程麦一样抱着玩一下或试一下的心态去经营网店的人实在很多，有着这种心态也就必然得到像程麦一样的结果，三个月的时间只有三单生意，这是许多网店新手的真实写照。许多人看不到开网店的希望，或还没找着突破口，于是坚持不下来而放弃了。许多淘宝成功网店的资深卖家都懂得一条：坚持下来就会胜利。信誉是靠积累的，据调查一般过了“三心”也就是至少有一百多单成功交易的网店，死亡率是相当小的。可以这样说，只要你想做，就立即动手，开了头，然后坚持下来，只要过了最初的阶段，你将会迎来另一个辉煌。

失败不要紧，只要你不放弃，那失败就只是暂时的，只是一个给你找到突破口的机会。程麦前期的惨淡经营令她意识到货源的问题，解决了货源的问题，接踵而至的便是推广问题，她充分利用了网店促销的机会，也成功获得了机遇之神的青睐，网店成功后，她并没有固步自封，总是在不断经营中，努力寻找突破口。如她后来发现的韩服随电视剧热播的影响将市场打入韩国、将韩国产品引入国内。只有发展才能生存，只有不断学习，将眼界放开才能迈向更高层次的成功。



每天专注
三小时

排除干扰，提高效率

◆ 当我们看到别人成功的时候，别老关注他的光环，而要看看他是如何拿起手上的锯子主动锯掉令自己懈怠的安逸生活，令自己把所有精力投入到他所从事的工作中的。

◆ 集中精力的艺术也许是你能获得的最有价值的技能了。良好的注意力会提高我们工作与学习的效率。

◆ 学会给自己减压，让自己松弛有度。集中注意力没有错，可人也像工具一样，要使用，也要保养，有集中注意力工作的时候，也要有适当分心休养生息的时候，如此才能持久。

爱因斯坦曾在瑞士伯尔尼专利局做技术审查员，他们坐的是一种长腿座椅，这种座椅让不少人养成了一种习惯：把座椅往后一仰，双腿放到桌上，悠闲地审查图纸。爱因斯坦并不习惯这样工作，他要求自己聚精会神地伏案工作。

有一天，爱因斯坦想到一个办法，他一声不响地从家里带来一把锯子，把椅腿锯掉了一截，这样，他又可以按照自己的习惯把整个身子都埋在桌子上的图纸中工作了。他审查完图纸，就利用节省下来的时间进行令他着迷的物理学研究，他正是在这里工作的日子里取得了丰硕的科学成果。他提出了光量子假设，因此获得诺贝尔奖。相对论也是在这段时间诞生的，这开创了物理学的新纪元。

通过这个故事可以看出，爱因斯坦的成功不是偶然的，也不是运气好。从他锯掉他的椅腿，我们就可以学到一二，他总是在想尽办法排除干扰自己分心的因素，尽量让自己处于紧张状态，以便聚精会神地工作。



所以，当我们看到别人成功的时候，别老关注他的光环，而要看看他是如何拿起手上的锯子主动锯掉令自己懈怠的安逸生活，令自己把所有的精力投入到他所从事的工作中的。

有一位演说师叫摩斯顿，他天生喜欢演说，从小摩斯顿便立志一定要成为一个伟大的演说家。他从小就四处寻访语言名师学习演讲，为了演讲而几乎忘掉了生活中的一切，这其中包含娱乐、旅游、游玩等等。经过长时间的苦练，他终于成了一个伟大的演说家。

如果我们让摩斯顿除了演说之外，还去学习文艺，搞搞科研等其他项目，那么他可能什么都学不精通。因为我们每个人的能力和时间都是有限的，要在有限的能力和时间内做完所有想做的事，完成所有心中的目标几乎是不可能的。

打仗的时候，有一种战略叫“集中精力，各个击破”，再强大的敌人用这招也能取得意想不到的效果。所谓“集中精力，各个击破”就是集中最大的兵力优势攻击敌人的一点，敌人的阵地就会逐个被攻破。相反，如果你把兵力分散开来，其结果是每个部分的兵力都很薄弱，最终可能被敌人各个击破。集中精力对于成就梦想的重要性同样也很大！

据一些可靠的实验证明：一些经过快速集中精力的训练的人，也许只用几分钟到半小时就能进入精力高度集中状态，而且这种状态一口气可以持续几个小时。如果完全不经训练，在正常情况下是很难在这么短的时间内达到这样的效果的，并且注意力也不能保持这么长时间集中在一件事情上。但是不论是常人，还是训练有素的人，都不可能一天 24 小时集中注意力去做那些你认为重要的事情。如果你感觉身体疲乏，肚子饥饿，双脚发麻，眼睛困倦等等，就允许自己分下心，到户外去散散步，呼吸点新鲜空气，只要记住休息时间不能过长就行了，否则等到再回来学习或工作时，你又将不得不重新集中精力。

法国生物学家乔治·居维叶说：“天才，首先是注意力。”集中精力的艺术也许是你能获得的最有价值的技能了。良好的注意力会提高我们工作与



每天专注 三小时

学习的效率。下面介绍一些集中注意力的简单方法。

首先，一定要养成良好的作息习惯，尤其注意不能太晚睡觉。以前我在公司上班的时候，正常上下班，晚上按时睡觉，白天工作效率比一般的同事都高。并且我喜欢不断挑战自己，加快处理自己分内的工作，一般八小时的工作量我会控制在六小时左右完成。后来，我去老公公司做了销售经理，时间自由安排，情况就不是这样了。老公问我怎么现在晚上加班加点还做不出以前的效果，是不是工作疲劳了，我自己也为这个问题头疼不已。说讨厌这份工作吧，也不是，说很有兴趣吧，也不见得。后来，我仔细想了想后我调整了作息時間，效果就不一样了。我总结出一条规律：晚上只要超过 12 点睡觉，白天必定至少有半天时间大脑是昏昏沉沉的，太得不偿失了。加班并不是多做事的明智选择，凡事必须有个度，早睡早起精神好，白天提高工作效率才是聪明的做法。

其次，学会给自己减压，让自己松弛有度。集中注意力没有错，可人也像工具一样，要使用，也要保养，有集中注意力工作的时候，也要有适当分心休养生息的时候，如此才能持久。我们的公司生意在过年的时候跌到了谷底，可年底的开支却涨到了前所未有的高度，这让我心力交瘁，白天拼命干活，晚上躺在床上还在思考如何提升销量。在床上翻来翻去，不知不觉就凌晨几点了，有时候甚至好不容易睡着了，却做梦都是在工作。本来的上床休息却变成比工作还累，白天更是没精打采的，这让我很头疼。后来，我找到一个好办法来放松自己：我只要躺到床上，就有意识地让自己的脑海里只出现一个画面，在这个画面里有蓝天白云、广阔的大海、干净的沙滩，海面很平静很平静……只要尽量想象一幅美好祥和的画面，我就能快速入睡，并且睡眠质量相当好，第二天起床精神也好了。白天工作的时候我也不再患得患失了，有时候好不容易与客户谈到差不多却丢了订单，如果是平时我心里会郁闷好一会儿，甚至还把火发到新来的客户身上，导致又丢了其他订单。后来，我尝试着尽量说服自己，告诉自己说：一分耕耘，一分收获，我需要的就是努力思考如何快速播种，大量播种，谋事在人，成事在天。自己努力



够了就没什么好遗憾了。这样想着，我的性情平和多了，生客户闷气的次数也锐减了。

最后，为了提升我们学习或工作的效率，可以做一些简单的注意力训练。我国年轻的数学家杨乐、张广厚，小时候都曾采用快速做习题的办法来严格训练自己集中注意力。

这里给大家介绍一种在心理学中用来锻炼注意力的小游戏。在一张有 25 个小方格的表中，将 1 ~ 25 的数字打乱顺序，填写在里面，然后以最快的速度从 1 数到 25，要边读边指出，同时计时。研究表明：7 ~ 8 岁儿童按顺序找出每张图表上的数字的时间是 30 ~ 50 秒，平均 40 ~ 42 秒；正常成年人看一张图表的时间是 25 ~ 30 秒，有些人可以缩短到十几秒。你可以自己多制作几张这样的训练表，每天训练一遍，相信你的注意力水平一定会逐步提高，如此，你的学习与工作效率自然也会相应得到提高了。



每天专注
三小时

瞄准方向，稳步迈进

◆ 只要你有目标，并把它放在一个重要的位置，有不完成目标不罢休的决心，你就可以顺其自然扫除一切麻烦事，顺利达到自己的目标。

◆ 心中有方向，有目标，并能够坚定着一步步向前迈进的人是一定可以达到自己的目标的。

◆ 当你追求的东西唾手可得时，千万不要调转方向去追求别的东西，否则等你回头，一切为时已晚！

我的小侄儿在家里就是一个小皇帝，他说一是一，说二是二。如果有人不同意，他就哭闹不止，直到你受不了向他妥协为止。

有一次他对我说：“伯母，你给我买个会变形的机器人好吗？我很多同学都有，特别好玩的。”

我当时正在忙，就对他说：“改天吧，现在我有事。”

过了一会，侄儿又过来缠着我说：“伯母，你不是答应帮我买个机器人吗，什么时候去买呀？”

“我说改天啊！”

“你明明答应了呀，现在去嘛，我现在就想玩了！”

我有些生气，不理他，继续干活。谁料小侄儿走过来抢走了我手上的笔与本子，还委屈得眼泪都出来了，大声嚷嚷说：“你撒谎，你答应给我买机器人，我等了你好久，你到底要什么时候去呀？”

我只得认输，陪他去最近的玩具店买了个能变形的机器人。

像这样的情况很多，家人都是这样被他征服的。在无数次尝到甜头后，他开始变本加厉要求这个那个。我们也都只能配合。



后来我发现这样下去不行，等侄儿长大了要变得怎样的无法无天呀，再说别人也不会处处这样迁就他。于是我开始坚决地对他说“不”。

侄儿学校要开展亲子活动，由于父母不在身边所以一般都是我陪他参加。这次他们的亲子活动选在周五举行，他对我们说：“明天一定要父母都去参加亲子活动才好玩。伯父伯母陪我一起去吧！”

“图图，以前亲子运动会是周末开展，所以我们有时间陪你去玩。但是这次是周五，我们要上班，由奶奶陪你玩好吗？”我耐心向他解释。

他听我这样说又开始出绝招，“哇”的一声眼泪就出来了。边哭边嚷嚷：“别人家的父母都去，为什么你们不去？”

由于我已经解释过，再解释只会让他觉得有可趁之机，于是我对你说：“我们不能去，要么奶奶陪你去，要么你明天请假不去了吧。”说完，我继续吃饭不再出声。

侄儿在一旁哭闹不休，很是可怜。有很多次我都想说我请假去陪他玩，可是我不能事事迁就他，这也是一次好机会，可以纠正他的坏习惯。于是我假装没看见。

侄儿没吃午饭，情绪低落了好一阵，后来他慢慢认输了，说：“那奶奶陪我去吧！”

在无数次的验证后，我得出了一个有意思的结论。无论多么难缠的孩子，他对的时候你要支持他，他错的时候你也要十分坚决地拒绝他，他就会知道错了就是错了，不能去做。

对我们的小皇帝，只要你告诉他一定要这样，非这样不可，他就会配合你。对工作、生活也是如此，当你下定决心一定要这样的时候，所有的问题与困难都会为之让道。

我在南沙科技园上班时，休闲时间特别多，闲来无聊便开始与几个同事在网站写一些随笔。偶然的机会，我的一篇随笔被网站选中推荐到首页，同事开始惊叹：“天哪，你运气这么好，我写了好久都没有一篇得到推荐，你才刚来就被管理员推荐了。”



每天专注
三小时

我笑了笑，故意夸海口说：“这是实力，不是运气。”

同事不服气地说：“以后咱们比比，只要你的文章得到推荐，有多少篇我就请你吃多少顿饭。行吗？”

我当时更加得意了：“那我的两餐饭你可都得包下来了。”

打那以后，为了写好散文得到推荐，我总是很细心留意工作、生活中的点点滴滴，还把之前看过的书结合脑海中所有的记忆，翻来覆去斟酌之后，认认真真写起来。

我认真研究网站写作的风格，管理员喜欢的方向，然后投其所好写下一篇篇励志文章。每天两篇基本上都被加精推荐，偶尔有一篇得不到推荐，我很晚也会加多一篇上去，直到有两篇获得管理员推荐为止。

刚开始同事兑现承诺，请我吃了好几次饭，后来他说：“这个网站是你爸开的吧，都加精你的文章。”吃饭的事儿也就不了了之了。而这个习惯我坚持了下来，有时候朋友邀请我出去玩，要在外面过夜，想到还有文章没有写呢，于是匆匆赶回来坐在电脑前开始写起来；有时候心情烦闷，脑海中空空荡荡，我就会逛网页，看新闻，找到点子展开思绪写起来；有时候工作很多，实在抽不出时间，我就会在干一些不耗脑力的工作同时构思我的散文，然后赶在下班时一股脑儿写下来……在南沙的一年多时光里，每天那个网站都有两篇获得加精的文章来自我的笔下。

在离开南沙的时候，我看着那几百篇自己写下的散文，无不感慨。原来，只要你有了目标，并把它放在一个重要的位置，有不完成目标不罢休的决心，你就可以顺其自然扫除一切麻烦事，顺利达到自己的目标。

当你有原则，有执念一定要这样的时候，他人也会尊重你，顺着你的方向给你让道。

1962年，摇滚史上最杰出的乐队之一滚石乐队成立，此后一直活跃在世界的舞台上。2012年1月份，伦敦奥组委邀请滚石乐队在奥运会开幕式上演出。乐队成员都感到十分荣幸，可乐队主唱米克·贾格尔当时因患肺癌正住院接受治疗，无法进行排练。



6月，贾格尔完全康复，滚石乐队立即投入排练，可是因为长时间没有一起合作，乐队成员发现他们之间不再像以前那么有默契。距离奥运会开幕时间已不多，他们认为正式演出时很难达到最佳状态，于是经过大家的认真讨论，决定放弃演出的机会。

奥组委联络人博伊尔感到十分意外，劝道：“没必要太较真吧！无数的观众在期待着你们的演出，而我认为你们完全有能力把一场精彩的演出奉献给他们！”但贾格尔不留丝毫余地地说：“滚石乐队要尊重观众，所以我们希望每一场演出都发挥到极致。不能做到最好还不如放弃，免得留下遗憾。”博伊尔向他们竖起了大拇指。

对于真正有责任心、有能力的人来说，就应该精益求精，全力以赴做到极致，哪怕是别人降低了对你的要求，你也不能让自己有丝毫的懈怠。

被称为华尔街“第一夫人”的穆里尔·西伯特在1967年拼尽全力以44.5万美元购得纽交所的一个席位，成为纽交所成立170多年来第一位拥有席位的女性，引起了很大的轰动，被视为“裙子入侵华尔街”。她忍受着漫天横飞的粗话，把“男人的游戏”玩得风生水起。可是纽交所里没有女厕所，每次上厕所她都如临大敌。当时华尔街是男人的天下，大家都在等着这个小姑娘知难而退。

穆里尔·西伯特推开了纽交所主席的房门，申诉女厕所的问题。而纽交所主席以这是小事为借口拒绝了她，她只好尽量少喝水，用便携式马桶暂时解决问题。

这一忍就是好几年过去了，这期间她一直与1365名男交易员在纽交所混战。后来，她又跑去告诉纽交所主席，他要是不建一个女厕所，她就要在证券交易大厅里装一个活动厕所。纽交所主席被她的执着感动了，于是纽交所有了女厕所。纽交所主席后来说：“她从不发牢骚，从不抱怨不公平，而是坚强执着地争取自己的正当权益。她给出的意见总是那么热情、直率，让人受益良多。”

从这件小事中我们可以看出穆里尔·西伯特是一个非常了不起的女人，



每天专注
三小时

她处理问题的态度就是低下头，讨价还价并坚持到底。

心中有方向、有目标，能够坚定着一步步向前迈进的人是一定可以达到自己的目标的。这对于创业来者更是如此。

李兵大学期间就萌生了要创业的念头，并决定以妈妈的鱼粉作为创业项目。毕业后他意识到，为了实现自己的创业目标，首先必须学习一些相关基础与制作经验。于是李兵毅然决定踏入与所学专业完全不对口的餐饮业，在工作中一边学习管理与营销的经验，一边积累资金为以后开店做准备。短短的一年内，他就在金牛角王等数家知名餐饮企业内打过工，由于他的勤奋刻苦，职位也从普通服务员升到了领班。可就在身边的人都看好他在这个行业内的发展时，他却辞职不干了，并且开始筹备起一直以来的创业梦想——妈妈的鱼粉家菜馆。

创业的第一笔资金从何而来呢？在长沙这个地比金贵的大城市里，创业所需的资金对李兵来说就是一个天文数字。李兵想尽一切办法去找亲人、朋友借钱，可屡屡受挫，得到的都是爱莫能助的拒绝。这让空有梦想的李兵伤透了脑筋，如果继续靠打工来筹齐这笔钱，那非得要个十年八载。就在这个时候，李兵在电视上看到了创业大本营的宣传片，年轻的他抱着满腔的激情和对妈妈做的鱼粉的信心，毅然报名参加了节目，希望在这个舞台上能获得帮助从而实现他的梦想。

李兵带着妈妈做的鱼粉来到了创业大本营的海选现场，期望可以在这里得到一线机会，得到他的启动资金。他坚持不懈的创业精神及鱼粉的美味得到了所有评委的肯定，以满分从七千名参赛选手中脱颖而出，顺利入围晋级赛。更令他感到惊喜万分的是，海选比赛结束后不久，一位郴州老乡通过创业大本营节目组找到了他，投资8万元帮他开起了他梦想已久的妈妈鱼粉家菜馆，这也是创业大本营活动开办以来促成的第一个项目。8月1日，李兵在创业大本营全民“学”创业行业晋级赛特色美食组的舞台上，再一次充分展示了他的创业热情和创业项目起点小、利润大的优势，并因此获得了创业导师袁岳及五位企业帮帮团嘉宾的肯定，从而最终淘汰掉其他四位优秀的创



业选手，顺利晋级八强，赢得了北汽福田迷笛汽车大奖。除此之外，他还赢得了由创业导师袁岳提供的 20000 元天使投资，湖南好时尚餐饮有限公司总经理汪峥嵘提供的 5000 元创业资金，金牛角王餐饮有限公司董事长霍权林提供的 20000 元创业资金，魅力四射董事长李智提供的 20000 元创业资金及湘西部落餐饮连锁有限公司总经理余协武为李兵今后的发展提供的免费咨询服务，从此，李兵在创业之路上踏出了关键的一大步。

如今，李兵的生意已经慢慢走上了正轨。他的鱼粉家菜馆日日生意兴隆，小小的店面每天已经达到 3500 元的营业额。面对今天做出的成绩，李兵回忆创业初期的艰辛，有着无限的感慨，但他用亲身经历向所有的创业者证明了一个事实，那就是只要坚持不懈的努力，就一定能得到回报！

安德鲁·加德说得好：一个人应当一次只想一件东西，并持之以恒，这样便有望得到它。如果你什么都想，结果将是什么也抓不着。当你追求的东西唾手可得时，千万不要调转方向去追求别的东西，否则等你回头，一切为时已晚！李兵就是看好鱼粉，坚持要开个鱼粉店，拼命往这个上面钻，才会让所有问题迎刃而解，最终把店开起来的。

有了好的项目，等于有了城市的蓝图在心中。而造成它所用的砖头（资金）筹集方式多样，是金子总会发光，你肯努力，总会有办法。创业者如果幻想自己创业路程一帆风顺，那就只能惨淡收场了。不要相信奇迹会发生在你身上，也不要期待有免费的午餐。遇到困难是必然的，关键是遇到困难后一定要正视它、解决它，从困难身上踩过去。你可以将自己能够想到的解决办法一条一条列举出来，如果自己不能解决，则可以翻阅资料寻找灵感，或是向别人求助等。只要你要相信自己能行，你就能行。



每天专注
三小时

工作与生活分开，一次只做一件事

◆ 花时间就像我们花钱一样，每天都是 24 小时，不知不觉这里花一点，那里花一点，就这么过去了，回头看看，好一些重要的事情都没时间做了。

◆ 我们越忙就越需要清点一下时间是怎么用的，这样才能把有限的时间用在最重要、最能取得成绩的事情上。

◆ 不管多忙多累，我们都要知道，一次只能完成一件事情，人生必定还有一些事情完不成。所以我们一定要把最紧急最重要的事情放在第一位去完成，这样人生才不会留下大的遗憾。

在帮公司招聘网络推广人员的时候，我遇到了一位学历不错、专业对口、以往工作经验也非常合适我们职位的女性面试者。面试进行得很顺利，她如同我想象的一样，非常出色，最重要的是与我们的工作非常匹配。于是，她当场被录取了。

上班才几天，我发现这位女同事远远不像面试时表现的那么灵活，应该上手的工作，其他新职员都学会了，她却还没有学会。我有些好奇，开始暗暗留意她。我看到她每隔一会儿就回复一条短信，半天下来打了两次电话，还有一次我路过她座位的时候，她居然在视频聊天。我没有出声，在她工作台上敲了几下以示警告。

第二天，她迟到了，并且看上去很疲惫的样子。我想着可能是刚到新环境不适应，过一段时间就好了。可是，她总是在没人注意她的时候便开 QQ 聊天或者短信聊天。

我终于忍不住问她：“美女，你在同谁聊天呢？好像有聊不完的话题



哦！”她脸上一阵红，不好意思地说：“我男朋友真讨厌，老是找我。我等一下就让他少发一些信息。”

我又给了她几天时间，可她还是经常在工作的时候魂不守舍，还时不时犯困打瞌睡。在我敲了她工作台若干次之后，她向我提出了辞职。她告诉我：“你们要求太严格了，连电话都不可以打、信息都不可以发，太不自由了，我不习惯。”

明眼人都知道，这般不用心工作，工作时间谈恋爱，资历再好也不可能干好工作，获得公司的认可。这种情况其实很多，因为生活中诸多因素的影响，导致自己工作不如人意。

还有一些人的情况是工作忙、乱、杂，多得做不过来，这种情况就比较普遍了。时间花了，这里做了一点、那里做了一点，一天下来，总感觉自己做的事情太少，压力重重的。

在讨论写小小说的时候，我认识了一位高手。于是经常向他请教，一来二去我们成了无话不说的好朋友。这位作者文笔功底很深厚，自己的人生经历也挺丰富，所以写起来得心应手，我羡慕得不得了。可是他却总得不到编辑的认可。

在一次讨论中他向我抱怨：“现在的人真是太肤浅了，就喜欢读快餐一样的文字，当时笑笑、乐乐就完事了。”我表示赞同，然后问他的打算。他告诉我：“我把教儿子的任务完全交给爷爷奶奶了，我要把所有时间都用在写作上。”我不解地问：“那你的工作怎么办？”他说自己的工作是公务员的一个挂名差事，一个月报到几次就行了。又过了一些日子，他居然把这份挂名的差事也辞掉了，专心在家里写作。他一直写，一直写，可是我从来不见他的任何文字发表出来。有时候我在想，他到底还能坚持多久？也许再过一年半载他就会放弃吧。

两年后，因为他执着于写作，妻子与他离婚了，带着儿子另嫁他人。而他还在写作。我问他：“你后悔吗？”他依然淡定地说：“写作就是我的工作，是我目前唯一想要做好的事情，其他的事情我已经无所谓了。”刚开始



每天专注 三小时

我还担心他为了那些失去的东西患得患失，但听到他这样说，我知道他离成功不远了，我甚至对老公说，说不定他的才华能得到大家的赏识，像莫言一样拿个什么奖也不稀奇。

我们的联系越来越少，但我经常向别人打听一些关于他的情况，后来我从别人口中得知他陆续在报纸、杂志上发表了很多文章，还有三本书出版了。我笑了，发自内心替他高兴。

人生在世，难得几回执着，如果我们选好自己喜欢的工作后，可以抛开一切生活的琐事，像着了魔一样执着于它，也许我们也能取得我那位朋友一样的成就吧！

我想起了周国平说过的话：一天是很短的，早晨的计划，晚上发现只完成很小一部分；一生也是很短的，年轻时的心愿，年老时发现只实现很小一部分。今天的计划没完成，还有明天；今生的心愿没实现，却不再有来世了。所以，不管多忙多累，我们都要知道，一次只能完成一件事情，人生必定还有一些事情完不成。所以我们一定要把最紧急最重要的事情放在第一位去完成，这样人生才不会留下遗憾。



第三章

集中精力专注一个目标

世间最大的浪费就是把宝贵的精力无谓地分散在许多事情上。专注于一个目标，只做一件事就会成功吗？是的。只要你做事专注，那你做成这件事的概率就会很大。只要你坚持去做一件事，那今天你所放弃的，明天就会以另外一种形式得到。



每天专注
三小时

现实很残酷，先走第一步

◆ 人生的分水岭并不多，关键的就那么几步，我们在选择的时候，一定要睁大眼睛，不要害怕，勇敢面对挑战，选对了方向后就创造条件，勇敢踏出第一步。

◆ 现实对每一个人都是残酷的，所谓的幸运儿、成功人士只不过用他们的专注与决心，迈过了所有的苦难与折磨后才获得万人景仰的。

2013年6月，习近平主席与夫人彭丽媛出访拉美时，有一位紧随其后的神秘年轻女性，她就是国家级女翻译姚雯敏。

姚雯敏是85后，出生在广东省增城的一个乡村。她家里条件不算太好，小日子也算过得去。一次偶然的机会，姚雯敏在家看《现代小学生报》时，看到广外外校的招生广告，她立即决定报名试试，没想到她如愿考上了，这是个令人高兴的消息。可是面对12万的昂贵学费，全家人又陷入了窘迫。

父母非常疼爱姚雯敏，都在尽自己最大的努力给她创造学习条件，而她又具备一定的外语学习天赋。为了供她读广外外校，父亲忍痛把新买的摩托车卖掉了，妈妈又以低于票面的价格卖掉了手上的投资证券，拿出了自家所有的积蓄，再找能借的亲戚朋友借了一个遍，这才总算凑够了这笔钱。

12岁的姚雯敏拿着这巨额学费，含着泪水正式入读广外外校，很快她就在同学们中脱颖而出。第一年，她就被选拔到广东电视台为“灵格风”儿童英语系列教材进行英语配音；第二年被选拔参加广州市英语竞赛，获二等奖；第三年中考分数超出广州任何一所重点高中，许多重点高中都向她伸出了橄榄枝，她选择了自己执着热爱的外语，留了下来。



在后来的学习中，姚雯敏凭借出色的外语学习能力，多次获得大大小小的荣誉。2003年，她被保送到北京外国语大学就读西班牙语专业。她又在北京外国语大学八系辩论赛中获得最佳辩手奖。2006年11月全国公务员统一考试中，她报考了外交部和新华社总社，经过笔试、面试、专业测试等环节，她成为十万名考生中外交部留下来的3名公务员之一。她正式成为一名外交官，担任外交部拉丁美洲加勒比司国家级翻译。

尽管姚雯敏在外语方面已经做得十分出色，她还是要在工作之余还不断充电，继续背单词，然后尽量把遇到的不懂词语的概率降到最低。

绝大多数的人出生时都是平凡人，但只要你乐观自信，敢于拼搏，努力进取，你平凡的人生就会被改写。姚雯敏经过10年的努力，始终专注于外语学习，这个农村女孩到国家级翻译的一路成长，我觉得最艰难的莫过于她的全家人抱成团艰难踏出的第一步。

人生的分水岭并不多，关键的就那么几步，我们在选择的时候，一定要睁大眼睛，不要害怕，勇敢面对挑战，选对了方向，就创造条件勇敢踏出第一步。

很多喜欢音乐的年轻人都听说过一个名字，他叫鹿晗。他是EXO组合里唯一集主唱、领舞、门面多个担当于一身的成员。他外表俊美帅气、歌舞综合实力强，出道后迅速成为年轻人追捧的偶像。

鹿晗是幸运的，也是努力的，他风光的背后却是遍体鳞伤。因为帅得出众，他在韩国留学不久就被SM公司的星探发现，成为他们公司旗下的“练习生”。所谓“练习生”就是学徒，学得好可以留下等待机会，学得不好就会被扫地出门。做“练习生”的日子辛苦却没有工资，连吃饱都成问题，为了保持身材他每天要限制进食，这样的日子可以与坐牢有得一比了。所有人都劝鹿晗放弃，而他却认为这是人生转折的一个机会，他要勇敢踏出这第一步，挑战自己就从这里开始。

刚进公司，公司就要求所有人戒烟戒酒，鹿晗果断把烟酒戒了。接着公司又宣传不准谈恋爱，这时候他在韩国有一个让他感觉到温暖的女朋友，



每天专注 三小时

他也忍痛割爱，断了联系。他不爱说话，表达能力不强。可是公司要求做明星一定要能说会道，要求每个人都必须每天坚持阅读新闻报道。正式进入练习后，公司的培训更残酷。鹿晗要接受歌舞、形体、演技等多方面的魔鬼培训，每天集中训练 10 个小时，枯燥又艰苦。老师还想到一个很变态的方法来检查练习生是否用功学习了，他们要求每个人将衣服拧干，汗水要装满半桶才能过关。训练之外就是吃饭、睡觉。原本活力四射的小伙子被折腾得逢休息日也不想出去逛了，躺在床上就睡。还有一次他的哮喘犯了，激烈活动就喘不过气来，憋得十分难受。公司对练习生实行淘汰制，至少有一半要被淘汰掉，连他最好的朋友也没能幸免。他咬咬牙，在后期连家里的电话也不接了，他害怕自己会动摇，会放弃。

经历了一年半的魔鬼训练，我们才看到如今光鲜亮丽的鹿晗。当他获得无数粉丝的喜爱时，他说：“没有遍体鳞伤，哪能活得漂亮。”

是的，现实对每一个人都是残酷的，所谓的幸运儿、成功人士只不过用他们的专注与决心，迈过了所有的苦难与折磨后才获得万人景仰的。



做到“最好”不够好，你还能再优秀

◆ 猪满足于吃饱了睡，睡饱了吃，所以它走不出被宰的命运；牛满足于辛苦劳作后那一把青草，所以它走不出一辈子劳苦的命运；人若满足于现状，他只会停留在那里，不能取得任何的进步。

◆ 给自己订计划的时候，千万不能太死，不能将一个圆画完，得留一些空隙。不论何时都不能自满，适时打破一些旧习，思考一些更有效率、更便捷的方式，就在我们效率不断提升的时刻，也许人生的奇迹也在慢慢孕育。

19世纪德国著名化学家本生·罗伯持有一次在阳光下晒滤纸，纸上有铍的沉淀物。就在他走开的间隙，恰巧有一只苍蝇飞到了滤纸上，贪婪地吮吸那有甜味的沉淀物。他发现后大吃一惊，扑上去捕捉苍蝇，边追边喊，很快吸引了几个学生过来一起帮他追苍蝇，最终苍蝇被他们捉住了。他把捏死的苍蝇放进白金坩埚，把苍蝇焚化、蒸发，最后化验、称重，确定了被苍蝇吸走的沉淀物折算成氧化铍是1.01毫克。他把这1.01毫克的重量又加到沉淀物总数中，最后得出了元素铍的极其精确的分析结果。

动画短片《锡铁小兵》上映后，赢得了有史以来颁发给电脑动画的第一个奥斯卡奖。获奖后，拉塞特深有感触地感谢乔布斯。为什么感谢他呢？原来迪斯尼的首席创意官约翰·拉塞特在这部动画片的制作期间与乔布斯见面，乔布斯在即将离开时对他说道：“一生中要做的事很多，而现在我们选择了这一件，那就让我们把它做成经典。”乔布斯一生以这种态度要求自己，他本人也是造就经典的典范，也正是因为“造就经典”这四个字激励了拉塞特，成就了他的辉煌。



每天专注 三小时

猪满足于吃饱了睡，睡饱了吃，所以它走不出被宰的命运；牛满足于辛苦劳作后那一把青草，所以它走不出一辈子劳苦的命运；人若满足于现状，他只会停留在那里，不能取得任何的进步。重复再重复，循环再循环之后，我们的行为动作会成为习惯。好的习惯可以令我们循序渐进，奋勇直前，直抵计划中的彼岸。坏的习惯则会彻底摧毁一个人，吞噬人的决心，消磨人的意志，时刻在动摇中，恍惚中混时度日，最终只能两手空空地悔恨。

不论什么原因，我们都会在生活中、工作中，随着成长脚步留下这样或那样的习惯。不论你现在的境况是好是坏，你对自己将来的看法是好是坏，我们都有必要究其根源，反省其本身。只有从此刻起，保留良好的习惯，挑出其影响你一生的坏习惯，用挑剔的眼光审视自己，去其劣留其优，如同大自然的竞争法则，不断的淘汰那些不好的，留下最强的，最优良的习惯。如此不断反省、不断放弃、不断改变，不断强化自己的好习惯，我们才能在不断的突破中、不断的自我挑战中得到飞跃的成长。

很多人误以为好习惯保持就好了，可我还有另一种理解。好了还有更好，强了还有更强。如果想要成长得快，想要看到自身取得某些惊喜的奇迹，那么对于好的习惯，我们也是不破不立。例如，喜欢阅读是一种好习惯，可拿起书就囫圇吞枣般从头读到尾，这仅仅比那些没读过书的人好上一张纸的厚度。如果能够记一些笔记，效果又会不一样；如果可以提出一些问题，效果又会不一样；如果有选择地挑选书来看，可以学以致用，实践与充电相结合，可以将书本中有用的知识运用到实践中去检验、去体会，去得到属于自己的一套独特的行为方式，渐渐融入自己的习惯中，成为性格的一部分，效果又会截然不同。

我说一个关于我自己的小故事。

老公经营他的小企业，我顺其自然成了他的全能杂工，每天最主要的事情就是网络推广，把一些在各大论坛介绍我们产品的帖子顶上去。刚开始，我每天最多顶 100 个帖，一周能有三四天这样坚持就觉得自己很辛苦了。后来，我看到兼职顶的帖子都比我多，我决定努力改进一下自己的方法。我发



现不同论坛的人群不同，我可以说同样的话将帖子顶上去。于是我提前准备好一些要顶帖的话，在顶帖的时候复制就行了，这样我的速度自然就快了不少。每天可以顶 200 个帖了。日子久了，我动作越来越快，已经远远超过兼职的速度了。我又开始思考怎样用最短的时间来完成这些顶帖任务。我发现，一些论坛总出现各种各样的问题，要么注册账号要传头像才能顶帖，要么账号直接被禁止使用了，要么说账号级别不够要再等几天才能使用，要么论坛直接不存在了……我开始分类，把那些好处理的论坛归纳到一类，那些可以做但有多种限制的放一边。这样我的速度又提升了不少，我每天可以顶 300 个帖了，速度已经达到了兼职的 1.8 倍。就这样，我一边做着无聊的打杂活，一边研究怎么提升效率，到现在三年多过去了，我比与我一起开始做打杂活的兼职速度快了整整两倍多。

通过顶帖的这件事情，我明白了一个道理，不论什么样的事情，哪怕是再简单再机械的事儿，只要我们肯努力挖掘方法，都可以做得比别人好一些。如果我们不放弃努力，还能更好一些，甚至一个人顶两个人的效果。

为了让自己越来越优秀，我觉得最好的方法就是给自己订小目标计划，达到一个小目标又订另一个。值得提醒的是：给自己订计划的时候，千万不能太死，不能将一个圆画完，得留一些空隙。不论何时都不能自满，适时打破一些旧习，思考一些更有效率、更便捷的方式，就在我们效率不断提升的时刻，也许人生的奇迹也在慢慢孕育。只要你坚持下来，那么你的存在便会随着你价值的倍增变得越来越有意义。去伪存真，优胜劣汰，不破不立。人的潜力是无限的，生活中，只要不满足，我们就可以取得进步。



每天专注
三小时

实现创意，拍死目标破坏者

◆ 事情就是这样，当我们顺着别人的路走，那路上的金子早被他人捡光了，但若我们另辟蹊径，又要遭遇许许多多的困难与挫折。

◆ 很多时候不是不能做，而是刚有想法就被我们思维中的种种目标破坏者给堵死了。

◆ 光靠新奇吸引人还不够，做生意是长久的，不是坑蒙拐骗，把你能想到的问题全都列举出来，然后一一想好对策。

阿里巴巴你熟悉吗？淘宝你熟悉吗？如果谁说不知道这两者，那他一定会被人笑话 OUT 了。只要想买东西，我们的第一反应几乎都是上淘宝看看。作为国内最早 B to B（商家对商家）网站的创始人马云其实并不懂计算机，然而他却靠着互联网成了中国大陆第一位登上国际权威财经杂志《福布斯》封面的企业家。

马云在刚刚学会上网时想到的第一件事情就是为他的翻译社做网上广告，上午 10 点他把广告发送上网，中午 12 点前他就收到了 6 个 Email，分别来自美国、德国和日本，说这是他们看到的有关中国的第一个网页。“这里有大大的生意可做！”马云当时就意识到互联网是一座金矿。

当时在中国还有很多人不知道互联网是什么东西，他们称马云为骗子。马云第一次上中央台，还有个编导跟记者说，这个人不像好人！其实在很多没有互联网的城市，马云一律被称为骗子。

这么多流言蜚语没能打倒马云，也没有让他退下阵来。他就像疯子一样坚定自己的目标，不屈不挠挖着这座金矿。他每天都这样提醒自己：“互联网是影响人类未来生活 30 年的 3000 米长跑，你必须跑得像兔子一样快，又



要像乌龟一样耐跑。”然后出门跟人侃互联网，说服客户。业务就这样艰难地开展了起来，一直到今天，他的名气已经传遍海内外。

事情就是这样，当我们顺着别人的路走，那路上的金子早被他人捡光了，但若我们另辟蹊径，又要遭遇许许多多的困难与挫折。当然，如同马云对自己创业的总结所言：他创业都能成功，那按照他的方式 80% 的人创业都能成功。他是怎么成功的？因为他认死理，坚决果断一个一个解决通往目标路上的障碍，一直朝着自己心中的方向挺进。

张忠友是一位 80 后网络老板，他几乎一切的衣食用度都是通过网络来实现的。他在淘宝网上的年交易额超千万，平均每天的利润在 1 万元左右。连同他的漂亮媳妇也是网上“淘”来的。

张忠友大学学的是计算机专业，可他才念了一年就因为家境贫寒辍学出来在一家网吧当网管，他每个月只有 600 元钱的工资，还要自己租房子。也正是在当网管的时候，他第一次接触了网上购物，因为游戏点卡，他一天就被别人骗了一万元，这对于他来说是个巨大的打击，但也因为这次机会给了他新的希望与动力。

张忠友在网上认识了漂亮的女友，他曾经三次去杭州，追到女友后，才开始一起创业。刚开始他在网上销售藤艺家具，后来又陆续经营十字绣、小饰品。一段时间后网店的名气上去了，他又开始经营实木家具。开始有很多人不相信，家具那么大块，那么笨重，怎么可以在网上买呢？张忠友为了达到自己的目标，立即有了相应的对策，提出货到付款，这样买家没有了顾虑，才真正相信了。因为他调整货品比较及时，在淘宝网上的三个店都经营得很好，也已经打出了自己的品牌。

张忠友的公司位于黑龙江路上的青岛国际工艺品城，职员 23 名，各自都有分工，相互配合也很好。这么笨重的家具运来运去，路上的运费都是巨大的开支，大大影响了赚得利润，怎么办呢？为了节省运费成本，他在浙江找到一个 500 平方米的地方当仓库。

张忠友每天经手的资金有好几百万元，利润率约为 35%，平均每天利



每天专注 三小时

润在1万元左右。他始终保持多条腿走路的计划，他说这条路不通了，肯定还有别的路可走。只要能够达到目标，走几段弯路又算什么呢？

做别人不敢做的、想象不到的事情，因为市场空白，所以竞争者少，也就存在着更多的赚钱机会，这也便是张忠友创业成功的原因。谁会想到在网上卖又笨又重的家具呢？他想到了。很多时候不是不能做，而是刚有想法就被我们思维中的种种目标破坏者给堵死了。

网上开店大都是卖实实在在的产品，可小魏却别出心裁，在淘宝网店上开了个“时间专卖店”。在他这里，你可以买到“寂寞”，也能买到“充实”，他无需要任何成本，当买家付款后，他就利用买家的时间来享受这些感觉。

小魏是兰州大学历史系的大四学生，他将不同时长的“寂寞”、“充实”等作为商品，明码标价。买家拍下哪个内容后便付钱，实际上他也是利用买家自己的时间，用来享受“寂寞”或自我“充实”。这个创意的点子一经推出，便在网上引起了不小的轰动。

小魏经营“时间专卖店”的核心理念是“顾客花钱买自己的时间，因为时间是花钱买的，自然会更加珍惜”。他们的操作方法也很简单。当顾客在淘宝网上拍下一项，比如说购买了“寂寞”，当顾客付款后，他会在约定的时间内，请买家停下工作，关掉手机，拔下电话线，退掉QQ和其他即时通讯软件。也就是断绝与外界的一切联系，一个人独处，用心去体会寂寞的感觉，让紧绷的神经得到舒缓，让疲惫的大脑和身体得到休息。后来他又推出了一个相对应的新产品——“充实”，对购买“充实”的买家，他是这样做的，在约定时间内提供选项给买家，比如：学习、写作、出游等许多选项内容让买家充实起来。他一边经营着这些，一边思考着其他更有创意、更能吸引人的点子。

“时间专卖店”为“寂寞”的标价为1元/小时，为“充实”的标价为1元/天。小魏称自己这样做的目的不是单纯为了赚钱营利，而是想通过这种花钱的方式去提醒大家珍惜时间，更大程度地去利用好时间，享受人生的



乐趣。其中的一个买家说，购买的原因并不是因为好玩或好奇，而是“读懂什么是寂寞，就知道为何去买寂寞”。小魏是第一位在淘宝上出售“寂寞”的人，所以他也是第一个吃螃蟹的人。考虑到产品服务的诚信，他对购买的顾客做出了承诺：如果购买了其商品，在约定时间内受到打扰，可注明原因申请退款。

像“时间专卖店”也被一些网友质疑是否合法。京华律师团王律师表示，店主在淘宝上发布商品是一种邀约行为，买家购买后即做出承诺，也就达成买卖协议，只要买卖产品不违反法律规定，交易就合法有效。小魏从经营网店开始到顾客多到目不暇接前为止，没有付出一分钱成本，仅凭自己的创意已经做得有声有色。

创意的东西，个性的产品或服务总是最能吸引大家的目光，当创业者如小魏，能够将这些切实落实到执行当中。边走边调整方法，跟上步骤，这需要头脑和勇气去把一切目标妨碍者通通拍死。做得好就一举成名，做得不好，也会功亏一篑。

想到了，就努力创造条件上，看准了就搏一次。人生能有几回搏，创业总是需要面对许多困难，解决许多困难，最终才能走向成功的。

如果你也想在网上创业，你现在先想想网上卖哪些东西比较不可能，哪些东西在网上比较鲜见。想到之后，你再想想哪些资源可以利用，是否可以想到别人未想到的办法或比别人多做许多来达到目标呢。如果你能想通一条路，那么恭喜你，这条路多半会是你走向成功的捷径。

当你选定了自己的创意目标，事先一定要多思考一些问题：你将来会遇到哪些问题呢？光靠新奇吸引人还不够，做生意是长久的，不是坑蒙拐骗，把你能想到的问题全都列举出来，然后一一想好对策。除此之外，你还要有马云的思想准备，对所有创业者来说，永远告诉自己一句话：从创业的第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。我最困难的时候还没有到，但有一天一定会到。



每天专注
三小时

工资还是成长，选择要慎重

◆ 如果你能够沉下心，在工作中慢慢积累自己的能力与技能，等待你的是什么样的将来呢？升职加薪、自己创业都是可能的，你的选择会随着你能力的提升而增长。

◆ 不断思考改良工作的方法，不断尝试能令你工作效率翻倍的模式。久而久之，你就会寻找到不错的方法。也许因为一次的创新改进，你的命运就与别人不同了。

◆ 你在职场走，就要像孙悟空一样能够七十二变，除了我们从事的主要工作之外，我们还可以学习一些其他的职业技能。

我有两个同学是两兄弟，并且还是双胞胎兄弟。两兄弟不仅长得像，爱好也一样，他们都喜欢画画、设计，他们读完书出来后经过几波三折之后也都顺利找着了工作。

哥哥做了一名设计师，而弟弟觉得业务员的工资似乎更高一些，放弃了自己的专业不用，顺利成了一名业务员。

哥哥做着自己喜欢的工作，虽然刚开始工资不理想，可是他却做得很用心，他上班后还利用自己的休息时间进修了各种学校里没有学到的设计知识，不断提升自己的专业技能。随着他拿出来的设计产品越来越精致，不断获得老板的肯定之外，他的工资涨了，他也干得越来越起劲了。

弟弟做业务员工作之后，刚开始也很拼命干，随着客户积累越来越多，他的工资也是水涨船高，很多时候他工资袋的工资都超过了哥哥。可是他心里总有一丝慌乱，他开始有些讨厌与客户打交道，因为他每天都是没完没了的客户应酬。有时候，他想与哥哥讨论一些设计上的问题都没时间，看着哥



哥设计的产品图越有创意，他心里就越没底。

就这样过了两年，哥哥已经是设计部经理，而弟弟却换了工作，他瞄准了另一家公司更高的薪水，于是离开了。这次他打心底想做设计员，可是设计员的工资太低了，他接受不了，最终他又做了业务员。

这样的日子又过了两年，哥哥辞职了，出来开了自己的工作室，还请了几个员工，开始自己接订单替客户设计产品图。弟弟也来这儿成了其中一名设计员。可是他看着哥哥的公司发展十分缓慢，似乎赚不到什么钱，于是又选择离开了。他跳来跳去，一直在寻找一份高薪的工作，可是慢慢也忘了自己最初到底想要什么，他完全迷失了自己的方向。

其实许许多多的例子与经验都证明了一件事：我们走出学校时所找到的第一份工作是十分重要的。

初入社会，我们的经验有限，能力有限，有的只是书本中学到的知识与技能。也许我们的第一份工作只是做一个收银员、网管、服务员等，也许机会好可以成为经理、主管等。总之，不管你的第一份工作是做什么的，你都应该认真地对待这人生的第一份工作。因为每个人前两年工作所积累的经验对你以后的发展都是有着重要影响的。你的同事和老板对工作的态度和你所在公司的管理制度也会对你涉世未深的你的世界观产生着潜移默化的影响。当然，你对待工作的态度、责任感、能力和取舍也都影响着你的前途。

拿到尽可能多的工资是我们真正的目的，还是提升自我的能力，以获得以后更多的机会才是终极目标呢？其实答案很简单，只要我们稍微想一想就能明白道理，在我们做的时候却往往错误地选择前者。

试想，如果你能够沉下心，在工作中慢慢积累自己的能力与技能，等待你的是什么样的将来呢？升职加薪、自己创业都是可能的，你的选择会随着你能力的提升而增长。如果你只顾眼前利益，拼命往钱眼里钻，虽然目前你赚到的看上去比别人多，可是你的能力没有提升，你的工资就始终上不去，赢在开始，却很有可能输掉一辈子。

那么，我们应该怎样对待工作，怎样自助成长呢？



每天专注 三小时

首先，不怕从基层做起，基层是个大浪淘沙的好地方。我看过很多部偶像剧，刚开始那些男主角都是子承父业，高高在上，很多都不学无术，能力欠缺。但随着父亲倒台，他就会被打回原形，只得从基层做起。这个时候，男主角就是我们最好的学习榜样了，他们痛定思痛，好像人生重来一样珍惜工作，拼命努力。在工作实践中锻炼自己，不断提升自己的能力，让自己的工作能力得到突破，最终打败对手，这才站稳父辈曾经留给自己的位置，干出一番大事业来。其实，这并不只是电影里的桥段，也是真正的现实。

其次，在你的工作中不断创新，寻找能力突破口。不管你从事的是什么样的工作，你都可以思考一下能不能再快一些，能不能再准确一些，不断思考改良工作的方法，不断尝试能令你工作效率翻倍的模式。久而久之，你就会寻找到不错的方法。也许因为一次的创新改进，你的命运就与别人不同了。只要你做得出成绩，就不怕得不到人的认可与赏识，关键是你要先做！

最后，不断学习，培养多职能力。“非典”时期，我所在的一个小公司面临严重的裁员，当时老板开门见山地对我们宣布可以留下来的名单。有些工作干得十分出色的职员开始站出来抗议，有一位是这样说的：“我统计的工作从来没有出过错，公司也没有其他统计文员，辞退我，你们再找一个也最多只能做成我这样，为什么一定要辞退我呢？”老板笑了笑说：“我没打算招人，会计文员虽然有时候会犯一些错，不过他可以做会计又可以做统计，还可以做出纳。你可以吗？你要是能做会计的事，我是一定会留下你的。”一时之间这位统计文员哑口无言了。你在职场走，就要像孙悟空一样能够七十二变，除了我们从事的主要工作之外，我们还可以学习一些其他的职业技能。总之，不管我们从事什么工作，都需要不断学习，不断加强自身各方面的能力。只要你还有能力触及的，你就不妨抓住机会去学习，从中获得成长的机会。



你敢做不闪光的金子吗

◆ 在各行各业中能成就卓越的大都是一些默默无闻，没有名气，坚持在自己岗位上的人。

◆ 想要更大的成绩，就要敢于放弃眼前的闪光。

25岁的方文墨是沈飞公司历史上最年轻的高级技师，他在29岁时成了中国航空工业最年轻的首席技能专家，受到习近平主席的亲切接见。

方文墨出生在沈阳飞机工业集团大院，经常听到长辈们说飞机故事的他立志长大后要造飞机，从小他就喜欢玩飞机模型，拆装组合是他最喜欢做的事情。16岁时，他不顾家人的反对果断放弃了读高中、考大学的机会，选择进入了沈飞技校。

在沈飞技校里，方文墨像着魔一样学习理论知识，练技能，每天上完6小时的理论课，还要花6小时苦练技能。虽然他以全班第一的成绩毕业，可是却被分配到了沈飞烟草机械厂，负责为生产香烟过滤嘴的机器做零件加工工作。面对命运对他开的这个玩笑，方文墨的情绪一落千丈。好心的师傅开导他：“平凡的岗位上也有能人，把眼前的事情做好，把技术练好。是金子不论在什么地方都能发光，没有真本领，让你造飞机你也造不好。”老师傅的话像一剂兴奋剂，令他幡然醒悟，他决定做一颗不闪光的金子，努力做最好的自己。

方文墨在工作时苦心钻研技术，为了更系统地学习先进的理论知识和加工工艺，他还经常泡在书店，几年来买的专业书堆起来足有5米高。一把锉刀、一把游标卡尺是钳工常用的武器，加工一个火柴盒大小的零件就要8000多次动作，在别人看来这件工作既枯燥又乏味，可是他总是严格要求



每天专注
三小时

自己努力把每一个零件都做到完美。他就是凭借这股痴劲，经过不断努力，硬是把加工误差由 0.1 毫米缩小到 0.003 毫米，这个相当于头发丝的 1/25 的精度连自动化数控床都达不到。随便拿一块铁放在他手上，他就能掂量出加工成合格零件还差多少。

由于方文墨的表现突出，技术精湛，终于如愿以偿地被调进了航天标准件厂，他很快就凭借自己的能力成为业务骨干。有一次，企业承接了一项大额的国外订单，他们对加工精度要求非常高。如果三个月内解决不了技术难题，中国航空企业不仅接不到订单，还会在国际市场上丢失颜面。单位里除了他之外无人能接这个活，为了能很好地完成任务，他把所有时间都用来做研究工作，通过他的刻苦努力和大胆创新，终于啃下了这块硬骨头，也为中国航空企业在国际市场上打响了知名度。

成名后的他放弃了年薪 48 万元的邀请，依然坚守在沈飞大院，默默做了那块不闪光的金子，为培养新一代工友而努力着。

方文墨爱他的工作，他宁愿放弃闪光的机会而甘愿做一名工人。因为他知道，只有这样，他才能继续成长，创造出更多的奇迹。

王丽媛是中国传媒大学动画系大三的学生，她的作品每次拿去参加比赛总会败下阵来，无法得到大型公司的赏识，只得在一些小型的平面设计公司里兼职赚些生活费。有一次，她正被胃疼折磨的时候随手勾勒了一只兔子，后来她给自己的作品命名为“兔斯基”。

后来，王丽媛想到以这只简单勾勒的兔子为主角，以它的不同动作配以简短人生哲理，并将此认真做成一个名叫“兔斯基”的系列漫画。她在右下角署上了自己的真实姓名，并且拿这套漫画去参加了当时由《爱女生》杂志主办的“闪女生”动漫大赛。结果又如泥牛入海，没了反应。连最后一轮的复赛也没有资格参加。动漫比赛又是再一次无所斩获，王丽媛这样形容自己：“懒惰的无聊的郁闷的神经的我终于决定要做 flash。”那一幅一幅的漫画最终经过她的手，成为一个一个的兔斯基动态表情图。

她在博客里为自己起了一个笔名，叫作王卯卯。她将那些兔斯基动态表



情图一一发表在自己的博客里。几乎路过她博客的人，第一眼就会喜欢上这种可爱又简单搞怪的兔子。很快，随着网络的传播，QQ 和 MSN 上就布满了兔斯基那夸张的表情，许许多多年轻人都迷上了这只动作搞怪、偶尔可爱的兔子。在那个时候，她只是用兔子来玩，根本没有想到一年后会成为手机巨头相中，成为摩托罗拉的第一位虚拟代言人，出现在各大城市的广告牌、公交车上。

许多办公室的职员自从弄到了兔斯基的漫画图片，就更加懒得打字了，大家习惯了通过 QQ、MSN 直接给朋友扔一个兔斯基动画表情过去。他们都非常喜欢这个兔子，认为动画比文字传神多了。很快兔斯基又被许多国外的朋友喜欢。到了 2007 年，兔斯基已经成为这一年的“表情王”。而王卯卯的博客日点击量也已经超过 4 万，她有了很多忠实的拥护者。

在大旗网主办的 2007 年坛论中国影响力盛典上，王丽媛又凭着这个在胃痛时勾画出的兔斯基的可爱形象，成功打败悠嘻猴和洋葱头等竞争对手获得“年度最佳娱乐形象奖”。

当时摩托罗拉恰好正推出偏重于上网功能的 Q8，正在思考如何进行广告推广并挑选合适代言人的时候，负责人吴华在看到兔斯基的第一眼就认定了这个代言形象。她说一直在寻找的就是一个在网络中受到大家欢迎的形象，而如果用明星未必会受到如此追捧。兔斯基雀屏中选毫无争议，因为它本身画出的形象就带着年轻的气息，个性好玩又可爱搞怪，恰恰与这款 Q8 手机定位相吻合，更得意的是当时负责广告的摩托罗拉和奥美团队都喜欢兔斯基。就这样，兔斯基的形象代言被确定下来，兔斯基通过与摩托罗拉这样的大公司合作后开始真正走向商业化，王丽媛为摩托罗拉 Q8 画了一整套用于此款手机的兔斯基形象，这一举令她获得百万元酬劳。而摩托罗拉公司也对广告十分满意，Q8 凭借兔斯基的宣传取得了可喜的销量，兔斯基的形象也凭借摩托罗拉广告的大力推广在整个亚太区都有了惊人的知名度。另外，随着王丽媛参加出席的商业活动越来越多，兔斯基的形象也被越来越多的公司所看中，其中还包括惠普。



每天专注
三小时

摩托罗拉和惠普都相信，凭借这只红透网络世界的兔子就能迅速地拉近他们产品与年轻用户之间的距离。那些撞墙、跳舞、拍砖、冷汗等表情，每一个都能准确地传达当下年轻人的精神状态，它的出现为年轻人的网上聊天增加了更多的乐趣。

而中国传媒大学动画学院教师薛燕平对于王丽媛一路的顺风顺水却表示为她感到担忧。她认为学生的成功来得太快了，二十多岁很容易在利益面前止步不前，失去后续的创造性，那么兔斯基就只能是“一锤子买卖”。而兔斯基这款在网络中走红的角色要走得更远，就应该回到成就了她的网络。当然，找一家靠谱而有实力的公司合作，将兔斯基带入正规的商业市场，就是一条不错的路。

在许多人看好王丽媛的发展时，也有许多关心她的人在担忧。现在她总是为了各种各样的商务活动与培训而飞来飞去，全然没有时间重新拿起画笔。如果照这样下去，我们也许以后再也见不到王丽媛更惊艳的作品了吧！

只要我们稍微留心一下就能观察到一个结果，在各行各业中能成就卓越的大都是一些默默无闻，没有名气，坚持在自己岗位上的人。

我国首位诺贝尔文学奖获得者莫言在成名之前，经历了多少无声无息刻苦努力写作，成名后的他开始邀约不断，周游全国，可以说是出尽了风头。有一位学生听莫言老师说 he 爱读书，就让莫言老师介绍最近比较好的书。莫言坦言说：拿奖后忙于应酬，就再也没有时间读一本书了！换个角度说：如果他没有成名，他肯定还在修炼，也很可能会在那时写更多更好的文章。

很多作家都是艰难困苦地生活着，别说成为闪光的金子，就是吃饱睡好都成问题，可是他们却依然坚持奋斗，相信自己可以写出好文章。他们不断地写，不断地改进，不断地成长，不断出作品。虽然其中很多作家人已经永远离开了我们，但他们的作品却惊天地泣鬼神，被我们一代代人传颂下去。如果提前给他们荣誉，让他们闪闪发光，我敢肯定一定会毁了他们的进步，让他们再也创作不出更好的作品。

要更大的成绩，就要敢于放弃眼前的闪光。



自主行动，用行动做职业探索

◆ 我们也许会走一些弯路，但我们在弯路上行走时也要思索我们喜欢做什么、我们能做好什么，有了目标后就要及时掉头去做。

◆ 别害怕走错路，人生就像走黑路，摸索的过程中难免会有错，但如果你不肯迈步，那你永远也不可能到达你的目的地，只有不断摸索，才能找到正确的适合自己的路。

◆ 不要害怕，不要畏惧，行动起来，用自己的行动来做自己的职业探索，只有动起来，你才能以最快的速度找到正确的那条路。

王芳一直是个非常优秀的女孩子，父母都在国企上班，也希望她可以报考公务员，因为他们认为她一旦进入体制内，下半辈子就衣食无忧了。她答应了父母的要求，大学毕业后就在太原租了一间房子，买了一堆公务员复习资料开始埋头苦读。由于用心刻苦，准备又充分，她终于过五关斩六将，杀出重围并顺利获得了公务员的铁饭碗，成为父母眼中的骄傲。

王芳的工作就是打印文件、扫描文件、接电话和跑腿等琐事，工作内容与大学里的专业毫无关系。她看到比自己年长二十多岁的同事还是干着自己一样的事情，她似乎看到了自己的将来。

几个月后，王芳毅然打破了自己的“铁饭碗”，辞去了这份公务员的工作，她要去寻找自己的梦想。她对父母说，就算别人说她傻她也不会回头。她不久就在招聘现场找到了一份工作，成为一名文化传媒公司毫无经验的销售员。王芳没有销售经验，偏偏又遇上全球经济放慢增长脚步的大风，有时候在外面风吹日晒两三天也没办法说服一家公司出来投放广告。很多广告业务员纷纷转型。但她却认为越是这样的经济形势，越意味着创新和机遇。



每天专注
三小时

偶然的机会，王芳作为公司代表参加了一场大型文化类展会，展会门口花团锦簇，经过花团的人几乎都要驻足观望，评论一番。这一举动给了她灵感，她回到公司后，花了一周的时间写了一份关于在花架上做广告的创意计划书。她一边放幻灯片一边解说：“如果我们在花架上放置花盆，也放置广告，然后将花架作为绿色装饰布置在商场、医院和机场等场所，这样既投放了广告，又美化了环境，一举两得，这种花架广告方式就叫‘绿媒’。这种广告投放模式，可以精确定位客户群体，比如奶粉的广告就放在医院或者商场等区域。”很快，她这个标新立异的创意就获得了公司高层的一致认可，她顺理成章成了“绿媒”的项目小组组长。

“绿媒”广告投放后，王芳在短短五个月内就实现了销售额度从0到200万元的突破。紧接着，她又将这个创意申请了国家专利，获得了国家知识产权局颁发的产权证书。

当我们刚走出社会的时候，有些同学奋斗的方向明确，可以立即去做自己计划内的事情，但大部分的同学都只有一个模糊的概念，甚至一时半会儿还找不到与专业对口的工作。此时，我们也许会走一些弯路，但是我们在弯路上行走也要时刻思索，到底我们喜欢做什么，我们能做好什么，当自己有了目标就要及时调头去做。

别害怕走错路，人生就像走黑路，摸索的过程中难免会有错，但如果你不肯迈步，那你永远也不可能达到你的目的地，只有不断摸索，才能找到正确的适合自己的路。当你找准方向后，坚持走下去，你就能成功。

茅盾文学奖获得者刘震云在参加自己的长篇小说《我不是潘金莲》的首发式时，被读者问到他成功的秘诀。他说了很长一段话，大致的内容是他的舅舅告诉他，人最可怕的是不算太笨也不算太聪明，这类人最难有所作为，在世界上也最难混。偏偏这类型的人又是绝大多数的，也许我们就是其中之一。刘震云的舅舅给大家指了一条明路：对于不聪明也不笨的人，一辈子就干一件事，千万不要再干第二件事。刘震云听了舅舅的话，当他意识到自己在写作方面有点天赋时，就坚持干这一件事，一辈子“编



瞎话”，这就是他成功的秘诀。

我们对未来充满憧憬却无法确切知道到底往哪个方向走是正确的，也不清楚往哪个方向走是错误的。有的人选定一条路，越走越开阔，便一条路走了下去；有的人选定一条路，走了一段发现到处是坎坷，于是停下脚步换了一条路，不料这条路也走不通，于是再换一条路，也许经过几次变换后便在摸索中找着了那条可以通往自己理想的路。我们都希望自己属于第一种人，然而很可惜我们绝大多数人都不能一选即中，而是需要经常不断探索、尝试、总结经验，才能最终作出正确的选择。就算你完全不选择，任由别人安排，这也算是一种选择，只不过你把自己的命运完全交到了别人手上而已。

所以，不要害怕，不要畏惧，行动起来，用自己的行动来做自己的职业探索，只有动起来，你才能以最快的速度找到正确的那条路。



每天专注
三小时

积累形成优势，坚持产出成果

◆ 无论做什么事情，我们都很少有机会一蹴而就，而是像爱因斯坦做小板凳一样，刚开始很差，慢慢才开始变好一点儿，再继续做又会变好一点儿。随着你不断地积累，只要你用心，在量不断增加的时候，质也会慢慢随其自然跟上来的。

◆ 但凡有所成就者，无一不是勤奋者，特别是一些在各行各业出类拔萃的人。尽管这些顶尖人物优点不一而足，成就也在不同领域开花结果，他们却都有一个共同的特点：热忱、专注与精通。

《离婚律师》这部电视剧中女主角在介绍原配如何战胜第三者的问题上，有一段台词大意是这样的：如果你们夫妻二人感情基础足够深厚，第三者的插足就相当于一场感冒，很快就会好起来的！

董大海搞外遇了，骗原配苗锦绣签了离婚协议。表面上他做得很像个好男人，他把别墅、车子、存款全都给了老婆，自己只要了一套小房子，几乎算得上是净身出户了。可事实上，他在结婚期间就为情人买好了价值几千万的别墅，还帮忙开了个大公司。

面对董大海的无情，苗锦绣又哭又闹都丝毫不起作用，还令董大海感慨终于理解了当时为什么陈世美宁愿被铡，也不愿意同秦香莲回去。

苗锦绣的对手是一个年轻漂亮、身材好、高学历、有能力的女人，对方不图财，偏偏迷上了董大海。二十年婚姻后，却遭遇了这么强大的竞争对手，怎么办？换作其他女人可能只有放弃的份，可是苗锦绣却不肯，她要挽回自己的家庭。

在他人的帮助下，苗锦绣答应离婚，并提出一个条件作最后一搏。她为



自己举办了一场盛大的离婚典礼，并且宴请了所有的亲朋好友。在典礼上，她用大屏幕展示了与老公在一起的一幕幕：不顾家人反对，结婚、生子、带老公看病、支持老公创业、买第一辆车、一起旅游、买第一套房子等等。苗锦绣在一旁为这一幕幕解说，所有的宾客都被她感动了，老公董大海也由入门时的坚决要离婚，慢慢发生变化，一直到泪流满面。当他为新娘盖上红盖头的一刹那，他好像下了一个重大决定，替苗锦绣盖了红盖头又掀开了，与老婆紧紧搂在一起。

作为弱势竞争者的苗锦绣终究凭借自己的坚持，依靠自己二十年婚姻中的坚实感情基础赢得了漂亮的一仗。这让我想了很多很多。奇迹是会发生的，形式是会逆转的，关键是看你坚持得够不够久，平时积累得够不够多。

张建功从13岁开始做生意，他做过的工种有许多，销售员、小贩做过，辛苦的装修工做过，甚至旅行社经理他也干过。过去他确实做过很多行当，但最后他的身份是中国青年企业家协会副秘书长、北京凡元科技集团公司总经理。是什么成就了他呢？一路走来，甘苦自知，张建功说：“要有所成就，先要学会战胜自己。”

“穷人的孩子早当家”，张建功出生于山西大同一个矿工家庭。家境贫寒，父亲还一直身体不好，在张建功13岁那年暑假，父亲把18元钱交到他手中，让他去做点小生意——卖锅盔（山西当地一种小锅饼）。一方面为了锻炼他，另一方面家里确实需要多一个人分担活儿，他可以帮忙补贴家用。张建功就这样开始了他的社会生活。他背着沉重的装满锅盔的箱子，步行几十里山路，几乎跑遍了附近所有的小煤矿。别人一张锅盔卖三毛，他卖两毛五，而且他上门服务，所以他一天卖的要比别人多得多。第一天，张建功令人意外地拿回了29元钱。

接下来的日子，张建功背负起了家庭的责任，他一边读书，一边利用课余时间做小生意。各种各样的生意他都去尝试，只要能赚到钱就行。他卖过服装，做过冷饮，也批发零售过水果，甚至苦力他也干，还给工地当过小工……这些经历让他至今仍觉得受益匪浅。他这样说：“那是一种战胜自我



每天专注
三小时

的过程，从中可以磨砺出坚韧的品质，激发出深度的潜能。”

20岁那年，张建功顺利大学毕业，他毫不犹豫地选择了回到出生地，在那个贫困的地区当上了团委书记。有着丰富的经商经验和社会阅历的他当然不会仅仅满足于一个小小的官位，他带领着一些雷厉风行的小伙子开起了一间工厂——“珍珠”领带厂。他凭着丰富的营销经验，使产品迅速得到推广，厂子很快产生了利润，他也得以升任共青团繁峙县委副书记。接着，张建功自筹资金创办了五台山青年旅行社等团办实体。由于表现突出，张建功被选为共青团十四届中央委员。就在他一步步高升，即将被提拔为处级干部时，张建功自有自己的打算，他又做出了一个让人意外的决定：放弃仕途，进京创业。

那年，初到北京的张建功在北京凡元科技有限公司找到了一份工作，出任公司部门经理，仅仅3个月，他表现出色、业绩突出，飞速升任副总经理，甚至坐上了总经理的位置。后来在他的领导下，公司又一步步发展成集团公司，管辖7个分公司，他也成为公司的主要股东之一，出任集团总经理。

为了公司业务的发展，张建功瞄准了中国主要的锅炉生产企业，当时，东方锅炉工业集团的订单源源不断，根本没计划分销。可他还是来到了四川，坐在东方锅炉工业集团公司的办公室里，该集团的总经理仅仅同意给他5分钟会谈的时间。他带着自信，带着坚定，为了替公司取得东方锅炉工业集团的锅炉分销权，张建功来四川充当“说客”。

张建功直奔主题，三言两语便明确道出锅炉市场眼前所面临的问题，以及市场发展的软肋。他道出，现今全国各地的锅炉行业都想分享这块肥肉，纷纷各自引进新技术，准备与东锅这样的大企业抗衡，另外国家发改委的宏观调控，锅炉市场竞争势必会日趋激烈。他郑重警告道：“也许现在你们还是龙头老大，不需要担心订单，你们占据着一定的市场份额，完全不用分销，但几年之后呢？贵公司敢保证你们还能占有今天这样的市场份额吗？”张建功义正词严的客观分析让集团总经理眼前一亮，原定的5分钟变成了一



个多小时。最终结果可想而知，凡元科技公司成为东方锅炉工业集团唯一的驻外代表。这一年，也是凡元科技发展最迅速的一年。有了可靠的后台，公司每年能有上千万元的收益了，张建功的功劳可谓不容置疑。

每一种经历都会为你带来一种可贵的阅历，每一次同困难作斗争都会令我们得到磨炼。所以，困难同样也是机会，是挑战。只有勇敢地将其踩在脚下，你才能站得更高，看得更远。千万不能轻视小生意，各种各样的小生意，分门别类的行业都会在你努力的过程中，不断拓宽你的视野，提升你的能力。找机会锻炼自己，多多挑战困难，也是你走向成功的捷径。

谢觉哉有句话说得好：“神圣的工作在每个人的日常事务里，理想的前途在于一点一滴做起。”无论做什么事情，我们都很少有机会一蹴而就，而是像爱因斯坦做小板凳一样，刚开始很差，慢慢才开始变好一点儿，再继续做又会变好一点儿。随着你不断地积累，只要你用心，在量不断增加的时候，质也会慢慢随其自然跟上来的。

默默耕耘往往无人问津，更无人羡慕，而只有辛勤灌溉出累累硕果，光环加身之时，才能引人侧目。看见别人上台领奖，讲述成功的心路历程时，你才会明白，每一份收获都需要付出汗水，每一份成功的背后都需要付出代价。成功都是由许多辛酸和汗水所结成的果实，成功并不是一时的，关键是靠平时的准备与辛勤开垦。

纵观生活中，但凡有所成就者，无一不是勤奋者，特别是一些在各行各业出类拔萃的人。尽管这些顶尖人物优点不一而足，成就也在不同领域开花结果，他们却都有一个共同的特点：热忱、专注与精通。他们投入了大量的时间与精力，他们勇往直前，反复求证练习，其实他们并不会比常人聪明多少，而只是因为不断地练习，反复地练习，日积月累才创造了他们事业的奇迹。



每天专注
三小时

瞄准一个方向，坚定地走下去

◆ 容易失败的人往往是因为方向混乱，无论走哪条道，只要遇到一点问题便找借口放弃，走来走去才发现还在原地打转。假如我们别无选择，只有一条道，也许我们就会走出一条光明大道来。

◆ 再普通的人，只要你瞄准一个方向，在这个方向上做足功夫，做到最细致也能做出事业来。

有一段时间，我目标很不清晰，想做销售的工作，却不知道要做哪个行业的销售。开始时我进了一家海鲜批发的工厂做高级销售经理，心想只要前期多开发一些老客户，我就可以坐在家拿提成了。于是热情高涨地不断开发新客户，可是开发的新客户并没带给我多少收入，而且之后他们就变成了老客户，就归公司统一管理，与我没关系了。我心里有些不平衡，于是不到两个月，我辞职了。

接着，我又找了一份卖软件的销售工作，我认为软件行业提成高，于是开始辛苦地打电话。打了一个月的电话，有好几个客户正在谈，但我越来越发现公司的产品很不人性化，公司的软件有三十几个功能，而许多客户只需要使用其中的不到十项功能，却要支付三十几个功能的费用，试问谁愿意呢？这次刚做满一个月，我又辞职了。

后来，我感觉有些迷茫，就随便在住房附近找了一份销售条码产品的销售工作。这份工作竞争很激烈，基本都是拼谁的价格低，谁就能拿到订单。我陆续成交了一些订单，可我感觉这个行业太没发展前景了，于是我又放弃了，主动离开了公司。

这次出来之后，我有点老油条的感觉了，反正没方向，没目标，走到哪



里就是哪里，在住房附近又找到了一份电视购物杂志与展位销售的工作。这次，我决定不再随便换工作了，好好干一把，看看自己到底是不是销售这块料。要是不适合做销售，我再去做别的。每天，我都准时到公司报到，然后认真真打电话，别人休息了，我还在搜集资料，别人还在喝茶聊天，我已经开始干活了。一分耕耘，一分收获，很快我的订单不断飞来。三个月后，我的销售业绩比整个部门的总和还要多。老板见到我就像见到财神一样喜笑颜开。

就在我认为找到了一份好工作，想要稳定下来的时候，问题又出现了。老板不愿意兑现之前承诺给我的提成与奖金。据说老板还是黑社会出身，很明显我惹不起，只有躲的份。于是，我再一次很无奈地提出了辞职。

尽管用了大半年的时光，我做了多次尝试，可我还是没有方向，不知道自己将来到底要做什么，我是不是适合做销售，我到底能做好什么？后来，我在书上看到一句话：“没有方向时，任何方向刮来的风都是逆风。”我真的很感谢书本，每次在我最无助的时刻，我更是喜欢大量阅读，也总能在书本中找到解决问题的方法或得到启发。于是我不再忙于行动，而是静下心来寻找属于自己的方向，后来，我找到了一份稳定的工作，一直做到如今。

容易失败的人往往是因为方向混乱，无论走哪条道，只要遇到一点问题便找借口放弃，走来走去才发现还在原地打转。假如我们别无选择，只有一条道，要么走下去，要么玩完，也许我们就会走出一条光明大道来。

张闰五岁便失去了双臂，在母亲的安慰中他始终不放弃，一直在努力进步。当他参演了电视剧《花开有声》的男主角刘南飞的童年时期后，被刘南飞经过奋力拼搏拿到残奥会金奖的事彻底感染了。打那以后张闰有了一个自己的方向：活得像刘南飞那样，通过努力创造属于自己的奇迹。

张闰向父母提出要学游泳，可是游泳对于失去双臂的他来说无疑是一件十分困难的事情。看着父母忧心忡忡的样子，张闰反而乐观地安慰母亲说：“妈妈，您别担心，相信我一定能行的。刘南飞都能通过自己的努力夺得冠军，我怎么就不能呢？”看着儿子信心十足的样子，父母虽然十分担忧，但



每天专注
三小时

还是同意了他的请求。

张闰每天放学后，母亲就会陪他去儿童体校的游泳馆。刚开始，张闰每次跳入水中之后就会立即沉入水底，这让场外的母亲急得直流眼泪，她总担心儿子有生命危险。母亲很多次想让儿子放弃，却担心这样会打击到他的积极性。于是母亲只能含着泪，一次又一次看着儿子沉入水中又浮起来。由于没有双臂，张闰游泳时只能靠腰部带动腿部发力，这对腰部的力量要求更高。虽然每次训练都非常辛苦，但一想到刘南飞的经历，他就充满信心和力量。张闰很聪明，又特别能吃苦，每个动作教练只需要示范两三遍，他便能够学会并做得很漂亮。

功夫不负有心人。张闰经过持之以恒的努力，终于掌握了蛙泳、蝶泳、仰泳和自由泳等游泳技巧。在2008年江苏省残疾人青少年运动会上，他一举获得自由泳、仰泳和蝶泳三个项目的金牌，2009年、2011年残奥会上他也多次获奖。

当记者问张闰实现梦想的秘诀时，他乐呵呵地说：“其实，我并没有什么特别之处，我只坚持‘永不放弃便会成功’这一道理。”

如果你在实现梦想的道路上感觉太累，不妨想想张闰，他没有双臂，要克服的困难会远多于你。以他为榜样，向着梦想的方向不断努力，坚持不放弃，最终你也会如愿以偿，实现梦想。

也许你想说你只是普通人，没那么强的毅力和能耐。但你要知道，只要瞄准一个方向并做足功夫，做到最细致，那你就能做出事业来。

打工嫂郑芝兰在坐火车时饱尝了一路站到终点之苦，期间她不断听到其他站着的人抱怨，甚至愿意出钱买个座位。这些不满的抱怨划过别人的耳旁便轻轻飘了过去，可她却从中看到了商机。后来，她靠在火车上出售可折叠小凳子赚了一把。

郑芝兰是一位来自四川万源市郊的普通农村妇女，因为在家里找不到合适的赚钱门路，她随丈夫一起来到了广东东莞打工。在一次坐火车返乡的时候，因为位置稀缺，她又急着利用那有限的假期回家，于是掏钱买了一张站票。



车厢里能容下人的空隙里都站满了人，过道、车厢连接处和盥洗室到处都站着人，几乎挤得水泄不通。那时候正值天气炎热的八月，车厢内的空气令人憋得难受。当时郑芝兰已经站得腰酸腿痛，几乎昏倒在地。看到身边有座位席的乘客一边吃东西，一边聊天，有些还在玩着牌，她羡慕极了。

当火车开到南昌时，中途上来一位站客，也正是那位站客给了她以后创业的想法。他随身带了一把能够折叠的活动小凳子，上了火车便打开凳子安安稳稳地坐了下来。这个举动引来许多站客的议论与羡慕。大家纷纷说：

“如果有人卖条板凳给我坐着，我宁愿出 10 元钱买一个，也不愿站着活受罪！”言者无意，听者有心。其他站客听过就算了，郑芝兰却记在了心里并大受启发，她悄悄在心里盘算着，如果去批发一些小凳子来卖给火车上没座位的站客，这生意肯定不错！

郑芝兰回家后安置好家里的事情，然后花 100 多元钱去批发市场拿了 100 个塑料小凳，又登上了去广东东莞的火车。这些凳子是重叠在一起的，叠在一起总共才一米高，她用两个蛇皮袋把凳子装好后放置在两车厢的连接处，每张凳子成本一元，卖四元，这在站客眼里，用四元买个坐是非常划算的。她的凳子刚拿出来就成了抢手货，不到两小时就卖出去了 99 个凳子。

当火车到达湖北鄂州时，所有凳子已经卖完。她不想就这样放弃这个大好的机会，于是她灵机一动，下了车又在车站附近的批发市场拿了 100 个小凳子，继而转乘下一趟火车前往东莞。故事又重演了，这次拿的 100 个小凳子又迅速一抢而空。她留意到车票上写着五日内到达有效，于是她又选择在南昌下了车，在附近找到批发市场又拿了 100 个凳子，改乘下一趟车……四天后，她到达东莞，把账一算，发现除了路上花掉的车票费和进货费之外，竟净赚了 700 多元，这足足相当于她当时打工一个月的工资。她暗暗高兴，也拿定主意不再回公司上班，就做这项买卖。

郑芝兰回到东莞后把这个想法告诉了老公，老公也表示支持，与她一起干了起来，他们按照这个模式经营了 3 个多月，纯利润居然达几万元。特别是在“十一”黄金周期间，7 天时间，他们赚了近 1 万元。发现此路可行



每天专注 三小时

后，郑芝兰还发动亲戚朋友，又开辟了两条线路，居然将在火车上卖折叠凳发展成了“家族生意”。

别人看到这样挣钱也眼红，于是一窝蜂冲了进来。在同一条线路多出了许多卖折叠凳子的人，这大大影响了郑芝兰他们的收入，一时间，大家士气大跌。在这困难时期，郑芝兰又想出了新的对策，打出“伴你同行”便民服务小组的牌子，他们除了在火车上出售折叠小凳子外，还将产品多样化，出售晕车药、列车时刻表和报纸等小商品，为旅客排忧解难。他们卖完凳子还免费帮乘务员打扫卫生，给车上的乘客一个好环境，这获得了乘客与列车员的好感。因为他们是站票，列车员看到他们尽力帮忙打扫卫生，就给了他们免票乘车的优待。这样，他们获得了竞争对手无法比拟的优势。

发展至今，郑芝兰的3条线路均经营良好，每月夫妇俩可净赚4万元左右。

一位毫无学历、毫无技术可言的农村妇女，凭借着火车上一些站客的抱怨而想到了在车上对站客出售折叠小凳子的创业路线。在面临竞争的时候她没有主动放弃，而是利用自己早入行的优势组织起自己的创业团队，做出许多别人提供不到的服务，从而成功挤倒竞争对手。从郑芝兰的创业故事中，我们又可以得到什么呢？

多观察、多留意生活中随处可见的细节。

多倾听、多思考他人不经意但却发自内心的想法。

多探索，将利润最大化的方式。

面对竞争，不要害怕，也不要急于退缩，用机智取胜。



第四章

相信自己，专注走自己的路

只有相信自己，才能肯定自己；只有肯定自己，才能成就自己。他人的窃窃私语与你何干？走自己的路，让别人去说吧！要像一座屹立的塔，不因为暴风而倾斜。一个人要想成功，就必须靠自己，找到自己的路。



每天专注
三小时

100元踩进泥里还是 100元

◆ 如果你坚信自己可以完成目标，你便会拿出最大的执行力去行动，即使遇到困难，你也会相信自己可以处理好而积极思考解决的办法，直到最后如愿完成，令你产生更大的信心与动力。

◆ 人生价值的取得往往在于你对自己的评定。如果你认为自己只能做一个农民，那么你会以一个农民的要求去要求你自己，从事农民干的活儿。如果你认为自己将来会是一个了不起的大人物，那么你就会以大人物的要求来要求自己。

◆ 意志薄弱的人，可能会被飞来的板砖砸趴下，从此一蹶不振。而意志坚强的人，则会把这些砖头都拿来铺路，勇敢地面对这些批评和指责，做到有则改之，无则加勉，把批评与指责作为动力与养料，激励自己不断努力前进。

在我的人生里，我一直很感谢一位朋友，他是我们分厂的厂长。别人都称呼他强哥，而我总感觉与他关系更好一些，尽管他比我大许多，我总喜欢亲切地叫他阿强。

阿强是个非常能干的人，从员工一直做到厂长。他告诉我，当他还在工厂做员工的时候，他就要求自己做最好的员工，并且努力向管理者靠近。后来他做了部门主管助理，他努力让自己的工作做得最好，替主管分担了大大小小的许多工作，可还是拿着小助理的工资。许多人说他太不值了，他依旧相信自己总会有更进一步的时刻。后来分厂需要主管，他申请上位，而他在公司做出的成绩成为他最好的辅助材料。成为主管后，他又努力向厂长的位



置靠近，厂长看他很勤奋，又聪明，就交给他许多工作，自己反倒一身轻，不用加班了。刚好有分厂厂长离辞了，于是他再一次顺利上位。他用了六年的时间，顺利完成了由员工到厂长的逆袭。我向他祝贺：“阿强，恭喜你如愿以偿，终于可以松一口气了。”他笑了笑告诉我：“我感觉我的人生才刚刚开始呢，我已经租好了厂房，我即将拥有属于自己的公司。”他把他的经历告诉我，把他曾经遇到的困难告诉我，然后对我说：“不管别人说你是什么料，能做什么事，只要你相信自己可以更进一步，你就能再上一个台阶。一步一步走着，只要不搞大跃进，这样并不辛苦，还能一步步提升自己的价值。”受他的激励，我也由文员一路往上爬，每当自己想退缩的时候，我就告诉自己，我还可以走更远。后来，我也做到了！

是的，自信来自对自身价值与能力的了解，我们往往在还未做出成绩时对自己提出质问：“我能行吗？”如果你认为你不行，你的行动力就会大打折扣，你会像一个失败者那般去要求自己，遇到一点儿挫折便放弃。但如果你坚信自己可以完成目标，你便会拿出最大的执行力去行动，即使遇到困难，你也会相信自己可以处理好而积极思考解决的办法，直到最后如愿完成，令你产生更大的信心与动力。

人生价值的取得往往在于你对自己的评定。如果你认为自己只能做一个农民，那么你会以一个农民的要求去要求你自己，从事农民干的活儿。如果你认为自己将来会是一个了不起的大人物，那么你就会以大人物的要求来要求自己。

我们永远要相信自己的价值，不管别人怎踩你，你的价格是100元，踩进泥里也还是100元，在证明自己价值的过程中不挨板砖、不受批评几乎是不可能的。意志薄弱的人，可能会被飞来的板砖砸趴下，从此一蹶不振。而意志坚强的人，则会把这些砖头都拿来铺路，勇敢地面对这些批评和指责，做到有则改之，无则加勉，把批评与指责作为动力与养料，激励自己不断努力前进。

请大家记住，工作与生活中的失误和失败就是那一块块的砖，只要我们



每天专注 三小时

不惧怕，努力找出失误和失败的原因，就能让这些失误与失败成为垫在你脚下的板砖。如果没有多次的失败，爱迪生不会从众多材料中找到钨丝而发明电灯；如果没有鲧一次次的治水失败，也就没有大禹治水的成功；如果没有九次竞选议员和总统的失败，也就没有后来成为被马克思称为“全世界的一位英雄”的美国第 16 届总统林肯……这样的例子不胜枚举，历史上和现实生活中，无数向世人证明自己价值的人，无一不是在总结无数次失败的教训之后，才享受到成功的喜悦，获得世人的肯定的。



方向对了，坚持才有意义

◆ 如果方向选择错了，便会对接下来的行动造成巨大的影响。特别是在人生关键的几个时刻，一旦选错方向，在岔路越走越远，越会更加迷失自我。

◆ 没有正确的方向，再大的本领也毫无用途；没有正确的方向，再多的努力也没有回报……

“唉，我做这份工作真是压力巨大！”同学何帆向我吐苦水。

“会计是你的专业啊，怎么会压力大呢？”我有些不理解。

“我报考的时候，我爸说会计这个职业好，将来是越老越有价值，不像其他工作，老了就没市场了。可是我对数据一点儿也不敏感。当初死命啃书，挑灯夜战那么多个晚上才考上，可我现在感觉日子越来越难熬了。”

“怎么会呢？你不就记个账、报个税嘛。当然，我是不懂，不过我看你做得也挺好的呀。”

“可是你不知道，我做得好辛苦。别人的账也许一个星期就做好了，可我经常是七天做完后却发现数据不对，要再加班通宵检查三天才搞定。有时候一想到要做一辈子会计，我都看不到光明了，有种不想活下去的感觉。”朋友的话也给了我不少触动。

是啊，如果方向选错了，便会对接下来的行动造成巨大的影响。特别是在人生关键的几个时刻，一旦选错方向，在岔路越走越远，越会更加迷失自我。

大象、狮子、骆驼决定去沙漠里寻找自己的生存空间。在进入沙漠前，天使告诉它们，进入沙漠后，只要一直向北走，就能找到水和食物。它们进



每天专注
三小时

入沙漠后蓦然发现沙漠比它们想象的大多了，也复杂多了。最为要命的是，它们不久就失去了方向，不知道哪个方向是北。

大象想，我如此强壮，失去方向也没有什么关系。只要我朝着一个方向走下去，肯定会找到水和食物。于是，它选定了它认为是北的方向，不停地前进。走了三天，大象惊呆了，它发现回到了原来出发的地方。三天的时间和力气就这样白费了。大象气得要死，它决定再走一次。它一再告诉自己不要转弯，要向正前方走。三天过后，它竟然又重复了上一次的错误。大象简直要发疯了，它不知道为什么会这样。此时，它又饿又渴，它决定休息后，再度出发。可是，接下来每一次都是相同的结果。不久，大象就精疲力竭而死了。

狮子自恃奔跑得很快，便向自认为北的方向奔去。它想凭自己这样快的速度，再大的沙漠也能够穿越。可是它跑了几天后却惊异地发现，它越是向前，草木越是稀少，最后，它已经看不到任何的绿色植物了。它害怕了，决定原路返回。可是当它原路返回的时候，又一次迷失了方向。它越是向前，越是不毛之地。它左突右奔，但是都没找到目的地，最后只能绝望而死。

只有骆驼走得很慢，它想，只要找到真正向北的方向并且坚持走，用不了三天，一定会找到水和食物。于是它白天不急于赶路，而是休息。晚上，天空中挂满了亮晶晶的星星，骆驼很容易地找到了那颗耀眼的北斗星。每天夜里，骆驼向北斗星的方向慢慢地行走。白天，当它看不清北斗星的时候，它就停下来休息。

三个夜晚过去了。一天早上，骆驼猛然发现它已经来到了水草丰美的绿洲旁。从此，骆驼就在这安了家，过上了幸福的生活。骆驼成功的秘诀就在于它找准了前进的方向。

其实上面说的这个故事与我们读书时学过的南辕北辙是一样的道理：没有正确的方向，再大的本领也毫无用途；没有正确的方向，再多的努力也没有回报……

如果我们踏入职场时不辨方向，不问自己喜欢做什么，只是一心想着做



些赚大钱的行业，将来会如何？

我是 80 后，据我所知，当年一起读书的同学中一些长相漂亮的直接进了五星级酒店做事，吃着青春饭，拿着不低的工资，时不时还有丰厚的小费可以拿。大家一起聚会时她们总是外表光鲜，全身上下是名牌，这令我们这些踏实的上班之辈多少有些羡慕嫉妒恨。

然而，人总是要长大的，七八年过去，大家各自结婚生子，那时青春的容貌已不在，她们还能靠什么吃饭？由于专业被荒废，想要走回头路已经为时过晚。今时今日，在她们这个尴尬的年龄，想要再从底层做起恐怕也很难俯下身段，最重要的是：能够接受你的单位又有多少？

对于那些初入职场的朋友们，我只想说：选对方向，真的很重要，并且也许影响你一辈子的生活。



每天专注
三小时

坚持走自己的路，不理睬闲言碎语

◆ 在我们成功的路上，不知道要经历多少失败、挫折以及他人的非议否定，然而他人并不是上帝的传话筒，所以他们也说不准我们的将来会如何。我们完全不用理会这一切，当我们坚持到底为失败画上句号的时候，就是成功。

◆ 千万不能让那些只会说“不”的消极家伙给你的生活蒙上阴影，与他们交往只会限制你潜力的发挥。

◆ 当你有了一个目标，而别人对你的目标说不可能的时候，就好比他们在给你的梦想上恣意泼冷水。如果是你已经十分确定的目标，那你要全力加以保护，从一开始就不要给否定者对你说三道四的机会。

明明我们知道自己是正确的，周围却总有人对你提出反对意见，比如朋友、同事、熟悉的人，甚至是家人。你想减肥，他们说：“想吃什么就吃什么，多痛快，减什么肥呀！”你想创业，他们说：“还是安安分分找份工作吧，赚钱哪有那么容易，弄不好失败了就永远都翻不了身了。”他们这样说并不能真正帮到我们，只能起到扑灭希望、扼杀梦想的作用。

我有个朋友叫小云，她是独生女，家境比较好，城镇户口，父母都有不错的工作，为她留了不少积蓄。小云的男朋友是一个农村的小伙子，大学本科，工作很认真，是支不错的潜力股。但小云的姨妈却跳出来：“小云，你不能嫁去农村受苦啊！到了那边，你就要自己做家务、带孩子，家里到处都是泥土，又累又脏的。”小云在姨妈的劝说下与男友分手了。

姨妈很快就给小云介绍了一个男朋友，对方也是独生子，父母开煤矿公司，家庭条件非常好。小云与他见过面后，男方表示还可以，愿意交往看



看。但没想到，那男生一周后才给小云打第一次电话，这之后三个月没消息，又打来电话告诉小云去了别的城市刚回来，约小云见面吃饭。小云的姐姐说：“这种男人怎么能要啊，以后结婚了，动则消失几个月不见人影，谁受得了？”

过了一些日子，表哥给小云介绍了一个年纪比小云大了十四岁的老男人。小云见过面后感慨：“我都有叫他叔叔的冲动了。”可是小云的爸爸却说：“男人年龄大一点好，能够包容你，疼爱你。不然谁能接受你的大小姐脾气？”于是，他们尝试着交往了一些日子。小云却发现原来这位老男人不仅年龄大小云很多，还是离过婚的，有一个小孩，前妻经常来要抚养费。小云的好友劝她说：“放弃吧，这世界上最难搞的两种女人，你知道是谁吗？前妻与前女友。”

一年又一年地过去了，亲戚、朋友相继为小云介绍了好几个男人相亲，可是都因为这样或那样的原因告吹。小云马上就要奔三了，家里人越来越着急。父母甚至有一种无可奈何的感觉了，他们感慨道：“别人家嫁女儿怎么那么容易，我们家的长相不错，家里条件也不错，怎么就这么难呢？”

小云自己慢慢有了主见，她告别父母独自去外地工作并去找那个曾经深爱她的男友。父母拼命反对，母亲甚至放话说：“如果你出去找他，以后我就没你这个女儿！”父亲也警告她说：“以后别找我要钱，你在外面混好了再回来，别丢我的脸。”几乎所有的人都跳出来极力反对，但她却没有再听他们的意见，而是执着地出远门了。

半年后，小云带了男朋友回来。他是一个高高大大的帅小伙，在深圳一家大公司做销售部经理，月薪两万多，还有不菲的奖金。最重要是这个帅小伙与小云年纪相仿，对小云体贴入微。这次，大家一反常态，争先恐后说好听话了。其实他就是小云最初认识的小伙子，因为小云意志不坚定，走了山路十八弯又回到这条路上来。

陈万宁的名字也许大家不认识，但“宁财神”可能会有许多人认识，陈万宁就是“宁财神”，就是《龙门镖局》的编剧。



每天专注 三小时

陈万宁是学金融专业的，大学毕业后的工作是期货交易。就在亲朋好友都羡慕他有一份好工作时，他却对写作产生了浓厚的兴趣，还在天涯社区做网络写手，每天花在写东西上的时间越来越多，别人都说他不务正业。

后来，陈万宁做出了一个令大家更吃惊的决定，他要改行去写电视剧本。他与几个热心的网络写手一起租房间，埋头写出了第一部剧本，满怀信心地去投稿却石沉大海。评价是：水平太差，懒得去评价。接下来他们又多次被拒绝，其他人都打起了退堂鼓，也纷纷劝陈万宁放弃算了。

没了工作，断了收入，剧本创作又失败了，陈万宁的积蓄也花得差不多了，支持他的网络写手也撤退了。于是他退掉了租的房子，搬进了狭小黑暗的地下室，买了整箱方便面，啃着方便面继续写作。好不容易走出地下室走进饭店想吃一顿好的，可看了看菜单上的价格，他又点了一份吃得想吐的面条，因为这个最便宜。朋友们知道他的境况后都纷纷劝他放弃，否则连饭都吃不起了，可是他还是固执地坚持着。

接下来还是一个失败接着一个失败，除了碰壁还是碰壁，时间长了，终于有一些剧本开始被采纳，不过还是默默无闻没名气。直到2006年，他创作的《武林外传》获得成功，大家开始知道了他。尝到成功滋味的他又继续创作了多部作品。2013年，《龙门镖局》终于又引爆了收视热潮。

当记者追问陈万宁成功的秘诀时，他微笑着回答：“我没有任何成功的秘诀，有的尽是失败的经验。所以我一直认为，或许自己只是比别人更幸运，能够将失败坚持到底。”

在我们成功的路上，不知道要经历多少失败、挫折以及他人的非议否定，然而他人并不拥有上帝的传话筒，所以他们也说不准我们的将来会如何。我们完全不用理会这一切，当我们坚持到底为失败画上句号的时候，就是成功。

你要记住：能为你的人生买单的永远是你自己，如果你确信自己是正确的，那不管是谁在唱反调，你都要听从自己内心的召唤，执着向前，只有坚持住，才不负自己的人生。那么，我们该怎么应对这些平常喜欢对你说不的人呢？



首先，多团结身边积极向上的人，尽量避免与消极忧郁的人交往。一个忧郁的人可以影响十个积极的人，而十个积极的人也未必可以改变一个消极的人。消极的能量是可怕的，我们要想办法多与生活态度积极、阳光，懂得鼓励你、给你提建议性意见的人交往。我们可以尽量创造与这些人多接触的机会，如果你所在圈子里没有这样的人，你也可以多读一些拥有积极生活态度的作者的书，多看一些激励人的节目，只要你愿意，选择与积极阳光的人接触的渠道是很多的。我在工作的时候曾掉进过一个怪圈，身边的人就像一群螃蟹，谁突出一点就集体拉谁下水。我发现这个现象后，每次要做出重大决定之时，我就会打电话给我父亲，虽然父亲并不了解我的情况，可是他总是会对我说：“认真想清楚，如果你觉得自己是正确的，就不要管别人说什么，尽管去做吧！我支持你！”我还通过写博客日记认识了一大群网络好友，大家互相鼓励，支持对方追逐自己的梦想，也起到了很不错的作用。

其次，你要知道他们说“不”的意图，我们可以观察一下对你说“不”的人是成功的吗？他拥有与你相关的经历或者知识吗？你想创业，如果劝你不要创业的人是自己从未创过业的，他说的话你可以适当忽略了；你想戒烟，而那些对你说再抽一支也无妨转头又咳嗽不停的人，我们就不要上他的当；你想通过跑步减肥，那些跳出来劝你别白费功夫的同时又抱怨自己身体不好的人，千万不要听信他的话……这些说“不”的人如果态度坚决，立场坚定，我们完全没必要与他们争辩，只需要简单说：“明白了，好吧。”不用再去表达你的立场看法了，也不要费神与他们解释他们哪里错了，因为那只是浪费你的时间与精力。还有一种人是根据自己独有的体验，出于自己的重重顾虑才给你结论的，比如小松鼠告诉小马千万不要过河，前几天还淹死过他的一个好朋友。只要你确信他的信息对你没有参考价值，你完全可以当作没听过，随风而过；如果他是怕你实现了目标，声誉、工资、职位会盖过他，你可以边听他的劝告边点头，别往心里去。

最后，再次确认自己的目标是什么。你要做某件事是为了达到自己的目



每天专注 三小时

标，而他人的建议与目光可能偏离了你的目标方向，所以给出的建议就不会太准确。约翰·伊利亚特曾说过一段话：“历史表明，最终改变世界的人——伟大的政治家、哲学家、社会活动家、科学家、艺术家甚至运动员，在被证明正确、确实是天才以前，都是疯子。”当你有了一个目标，而别人对你说“不”的时候，就好比他们在给你的梦想上恣意泼冷水。如果你已经十分确定的目标，那你要全力加以保护，从一开始就不要给否定者对你说三道四的机会。

总之，只有当你在周围人说“不可能”的同时将目标一个个完成，你才能对这种打击形成免疫力。最重要的是，每当你取得一个成就，你就会发现生活道路上的风景并不像他们描述的那样。你的生活原本就属于自己，不需要他人告诉你怎么做。作家连岳有句话说得好：“一个自由的人对待世界用两句话就行了：别人的选择，关我什么事？我的选择，关你什么事？”



长处没用就用短处，认清自我

◆ 人都有长处与短处，长处并非时时都好用，短处也未必总是给你带来困扰。

◆ 世界上本没有完人，每个人都不可避免地有这样或那样的缺点，如果你能把缺点放在恰当的位置上好好利用，那么缺点也有可能变成你成功路上最有力的独门武器。

人都有长处与短处，长处并非时时都好用，短处也未必总是给你带来困扰。

雷恩是二战时期德国赫赫有名的潜艇专家，在一次战斗中不幸被俘，当时盟军知道他曾参与德国最新潜艇的设计和制造，掌握着这方面的绝密情报。可是大家用尽了各种办法都没能从他口里得知一些相关方面的情况。

后来，盟军知道了雷恩有一个优点，就是在工作中绝不允许别人有半点差错，哪怕是很小的问题他也要分出是非曲直。于是，盟军根据他的这个优点，为他设计了一套新的审计方案。

盟军每天审计雷恩时，故意押着他经过一间教室，教室里有个“老教授”在给学员讲解有关潜艇的知识，但错误百出。刚开始的一两天，雷恩只在教室的窗口停了停，什么也没有说。但到了第三天，他终于忍不住了，冲进教室与那个“老教授”争论起来，还拿起粉笔在黑板上又写又画。于是盟军轻而易举地获得了行军潜艇的绝密情报。

与其说潜艇专家雷恩是被盟军征服的，不如说是被他的优点打败了。

同样，有人被优点打败，也有人因缺点而获得成功。

被誉为“凤凰之声”的配音师张妙阳之所以取得巨大成功居然得益于他



每天专注 三小时

最大的缺点。

张妙阳对自己的要求很严格，要求自己讲标准的普通话近乎到了有“语言癖”的程度，他只要听到老师的普通话不标准就跳出来纠正，如果听到老师点他名时发音不标准，他索性不出声，当作不是在叫他。还有一次，他因为要练习纯正的普通话，居然在报纸上登广告招能说规范、优雅普通话的女朋友，后来有一个五十多岁的大娘打来了电话，成了帮助他成长的老师，令他的普通话突飞猛进。

尽管张妙阳在追求说一口纯正普通话时付出了许多的努力，可是仍然没有中央人民广播电台的播音员那样字正腔圆。更糟糕的是，他的普通话既不像大陆的，也不像台湾的、香港的，更不像东南亚的，被人嘲笑为“四不像”。这个缺点让他感觉十分苦恼。

后来，凤凰卫视的董事局主席、行政总裁刘长乐注意到了他，当时刘长乐先生正准备创办凤凰卫视，并打算把它打造成一家无论在节目上，还是声音、风格上都有别于大陆、东南亚的电视台。他被张妙阳的声音吸引，越听越觉得有特色、有味道，他认为这正是自己苦苦寻觅的声音。

张妙阳的声音一经在凤凰卫视播出后，很快就以独具一格的味道赢得了海内外观众的一致好评。现在，他全面负责凤凰卫视所有频道宣传片的解说旁述，而他那巧妙整合两岸三地语言特色的“四不像”声音，也乘着大气的电波，每天传到世界的各个角落里，成为凤凰卫视独树一帜并不可替代的“凤凰之声”。

世界上本没有完人，每个人都不可避免地有这样或那样的缺点，如果你能把你的缺点好好利用起来放在恰当的位置，那么缺点也有可能变成你成功路上最有力的独门武器。

在第一次世界大战结束之时，海明威作为《星报》的记者常驻巴黎，在这里，他结识了许多文友，其中就有与他终身保持友谊的庞德。

海明威与诗人庞德相识时已经在欧美文学界小有名气，庞德刚开始与他交往时总有些拘谨，话也不多。海明威很快就发现了庞德的不自在。后来，



海明威在一次文友们的交流会上谈起了欧美流行诗歌，并当场朗诵了庞德的一首诗。他还递了一份文稿给庞德说自己只会写小说，不擅长写诗，但是非常喜欢诗歌，所以就模仿庞德的诗歌写了几首，让庞德多多指教。

如果海明威在庞德面前指手画脚地教他如何写小说，也许庞德就会离他越来越远，所以他没有这么做，而是巧妙地用了自己的短处，与庞德讨论诗歌。这一招让庞德立刻活跃起来，他认真看过诗稿后，便开始滔滔不绝地给了海明威很多中肯的建议。海明威点头称赞，连连道谢，从此他们在一起的时候，庞德也变得畅所欲言、无话不说了。

示短是结交朋友最厉害的绝招，卡耐基有一句名言：“如果你想赢得朋友，让你的朋友感到比你优越吧；如果你想赢得敌人，那时时刻刻比你的朋友优越吧。”

示短不仅可以交到很多好朋友，还可以显示出自己的独特之处。早在十几年前，我就看过《封神榜》，里面的主角人物长什么模样我全都忘记了，只是对十分擅长打地洞的土行孙这一个角色印象十分深刻。他长相丑陋，年纪不小但个子却矮矮的。我总是喜欢追着父母问：“土行孙为什么那么矮？土行孙为什么长不高？”这个看似怪物的人物角色在观众心中留下了十分深刻的印象。

《嘻哈四重奏》里面的王昭君是一个胖乎乎的肥妞，她出场的时候震惊四座，连桌上的茶水都在茶杯中动荡不安。她不是美女，却丝毫不逊色于主角的表现，同样是凭借她也许感到自卑的肥胖这一短处赢得了观众的喜爱。



每天专注
三小时

自己就是金矿，学会发现潜力

◆ 每个人都是一座金矿，只要你用心挖掘、开采，找到自身的优势然后付出足够的汗水与努力，你就能取得和他人一样的光环与喝彩声。

◆ 汗水诚然要付出，大脑更是金矿的核心，脖子以上用得好的，脖子以下才能使用得事半功倍。

◆ 隔行如隔山原来是有道理的，但只要你善于思考，那以前获得的经验还是可以为你服务，令你迅速取得成绩的。

我好不容易下定决心进入销售这一行，但在客户那儿接二连三无功返回之后，我的锐气开始不在，整个人闷闷不乐地开始思考怎样改进。由于实在是闷得慌，便想在 QQ 上找朋友说几句，不说还好，一说我就发现我错了。

朋友说：“唉呀，你说坐在办公室里不用干什么活，每月拿四五千你不干，为什么偏要跑出来折腾呢？我说你还是问问之前的公司看看是不是可以回去吧？”

老师说：“你怎么越做越倒回去了？你学英语花了四年时间啊，现在做销售全用不上了。我看你还是回学校继续读研深造，到时候再留学，等到回来身价就大不一样了。”

家人说：“早就说了让你别做销售，这行实在是找不到工作，没路走的人才做的，你现在还不至于这样啊！”

我本来心里只是有点闷，听完大家的好言相劝后，我开始觉得无比压抑，左右摇摆不定。我到底要不要做销售？接下来的好几天我都带着这个问题去见客户，效果自然更不理想。怎么想怎么觉得他们说对，越来越感觉我就不应该走这条路。后来，公司的销售冠军要去见一个客户，老板安排



我这菜鸟跟去学习一下。我们转了几趟公交车后还要走好长一段路，在这炎热的夏天，我们都已经汗流浹背了，我有些不解地问：“你那么多客户，这么偏僻的客户不要也罢啊，这么累！”

同事回头望了我一眼，额头上的汗珠子一颗一颗的，一点儿不比我少，他笑了笑说：“这个客户不要，那个客户不要，挑三拣四的怎么做好销售？再说了，这也叫苦啊，以前我扫街拜访客户，脚上满是血泡，晚上回家时袜子都脱不下来，也没叫过苦。”

“哦，这么辛苦呀！对了，你是什么专业毕业的？”我一边跟上他的步伐，一边问。

“会计本科。”

“那你为什么做销售？这样老本行不是全浪费了吗？”我大为不解，刚好自己也碰到这个问题。

“我也是你这么想的，可当时我急需要用钱就选择了做一段日子的销售试试看，那时候很多人怀疑我行不行，我就不断告诉自己一定行，一定可以，我知道自己做业务的资质不如别人，我让自己一定要每天比竞争对手多见一个客户，一定要每天比公司同事多见一个客户，再后来，我就成了销售冠军了。”

“你的观点我看到过，我记得保持吉尼斯纪录 11 年的乔·吉拉德在接受记者采访被问到获得这么好成绩最关键的原因是什么，他的回答跟你一样：每天比竞争对手多见一个客户。”

同事开始哈哈大笑，一会儿他对我说：“我就是学习了乔·吉拉德，多亏看了他写的那本书，我就抄下了这一句，作为激励自己努力的目标，这招简单实用啊！订单是与拜访量成正比的，永远错不了。你想有多少的订单量，你就要成倍扩大你的拜访量。”

那次与同事一起外出后，我也将这句话贴在了工作台前：每天比竞争对手多拜访一个客户。在后来的日子里，我拒绝闲聊，不向人诉苦，遇到拒绝自我消化，我不断激励自己，告诉自己：不能趴下，一定要前进，竞争对手



每天专注
三小时

正在努力奔跑呢，我一定要赶上，一定要比竞争对手多拜访一位顾客！后来，我也成了公司一名优秀的销售员。这让我懂得了一个道理：每个人都是一座金矿，只要你用心挖掘、开采，找到自身的优势然后付出足够的汗水与努力，你就能取得和他人一样的光环与喝彩声。

当然，汗水诚然要付出，大脑更是金矿的核心，脖子以上用得好，脖子以下才能使用得事半功倍。

“尤瑞卡！尤瑞卡！我已经找到了，我已经找到了！”阿基米德在浴盆里大声地呼叫着。

阿基米德是古希腊伟大的数学家和发明家，他的国王，也是他的朋友，请他帮忙解决一个很特殊的问题。国王要做一顶纯金的新王冠，便把分量恰好的金子交给了金匠。但在金匠把王冠呈给国王之后，国王却怀疑这顶王冠不是纯金的。他认为金匠留下了一些黄金，而以其他金属来代替。

国王要阿基米德检查王冠是不是纯金的，但是却丝毫不可以损坏王冠。

这真难倒了阿基米德。他想了好几天，却没有找出任何解决办法，但是他的潜意识仍一直在工作着。有一天，阿基米德进入一个装满了水的浴盆洗澡，水从浴盆边溢了出来。阿基米德注目了一会儿，突然高兴地大叫：“尤瑞卡！”

一个答案闪进他的脑子里，正如我们休息、洗澡、刮胡子、听音乐或睡觉醒来的时候，我们的心中常常会出现一个解决问题的答案。

这种灵感的闪现是以你所见到、听到、嗅到、尝到、感觉到经历过或想到的某件事物，在你心智中以形象出现。这种心智中的形象可能是一种符号的形式，而你可以轻易地经由观念的联想把这个符号解释出来。你所寻找的答案在梦中出现时，情形尤为明显。

阿基米德的灵感是取三个相同的容器，在每个里面盛同量的水，把王冠放在第一个容器里，把国王给金匠同重量的黄金放在第二个容器里，再把同重量的白银放在第三个容器里，然后测量每一个容器里溢出多少水量。

正像运用“现在就做”自我激励的人一样，阿基米德立刻采取行动去试



验他的想法，试验证明金匠确实以银来代替金，把部分金子私藏下来。这个结论是基于现在大家知道的原理：置于液体中之物体体积与流失的液体体积相同。

正如我们所知道的很多科学家和发明家一样，阿基米德并没有兴趣去获得财富或经营一个公司。但是如果他想，他也可以运用同样的方法使他的大脑为他工作。因为他知道如何运用“主宰命运”的力量。

能主宰你命运的力量究竟是什么？

那是你所具有的一种思考能力。

阿基米德运用思考解决了他的问题，拿破仑·希尔则运用思考，找到了适当的书名。

拿破仑·希尔完成他的著作时，他已准备好了一个书名——获得财富的13步。不过出版商却要一个更具推销力的书名，能将书卖到百万美元的名字，尽管希尔已想了600多个不同的名字，仍没有一个被出版商认为是好的。

有一天，出版商打来电话：“我必须在明天得到这本书的书名。如果你还没想到，就用我想到的——运用你的头脑得到钞票。”

“你会毁了我！”希尔大叫了起来，“你这简直是胡闹。”

“除非你在明天早上以前想出一个更好的名字，否则就只好用我说的书名了。”出版商说。

那天晚上，希尔与他的潜意识谈话。他大声地说：“你和我合作了很久，你为我做了很多事情，但是我必须要有一个可以销售百万元的书名，而且必须今天晚上弄出来，你了解这种情形吗？”希尔想了好几个小时，最后上床睡觉。

大约凌晨两点的时候，他醒了过来，就好像有人摇动了他一样。清醒之后，他心里面出现了一个句子。他跳起来走到打字机旁把这个句子打了出来，然后抓起电话打给出版商。“我想出来了，”他激动地说，“一个可以销售百万元的书名。”



每天专注
三小时

他说的一点儿都没有错，从那天开始，《思考致富》卖出了好几百万本，已经变成了励志书籍的典范。

我们每一个人都具有引导思想的力量，如果我们能够适当地引导自己的思想，我们就可以控制情感情绪，继而就可以消除内心强烈冲动的任何有害影响。这些内心冲动，如我们从遗传中得来的直觉、热情和情感情绪一样常常会驱使我们去做我们并不十分了解的事情。

很多人从事一个行业或做一种工作极为成功，但换一个行业或工作却会失败。这是因为他们凭经验得到技巧，在那一行中爬升到顶端。但是进入另一种行业后，他们却不愿意思考如何寻求新的知识和经验。

我表哥原来是一位初中数学老师，每年都捧着优秀教师奖杯回去，可谓光宗耀祖，但他工资不多，每个月只有一千多元。于是他选择下海做起了销售，他将在教育领地取得胜利的那一套用到了销售方面，对着每一个客户总是苦口婆心说教一番，却一直没能取得理想的业绩。他问我：为什么我可以说服调皮的学生，却不能引导客户购买产品？我笑了笑回答他：没有一个成年人会愿意你拿他当孩子来教育。

一年后，表哥的业绩已经稳定，收入是以前的好几倍。通过不断实践、思考、总结，他得到了一套属于销售行业的技巧。他感叹道：“隔行如隔山原来是有道理的，只要你善于思考，以前获得的经验还是可以为你服务。”

如果你想开采好自己这座金矿，请好好运用脖子上这颗头颅，只有用心思考才能更快地致富。



发掘自身的闪光点，勇敢展示

◆ 如果眼睛总放在缺陷上，拿自己的短处去与别人的长处比，就会越比越难过。不妨好好发挥自己的长处，让别人去羡慕。

◆ 要鼓起勇气去抓住生命中的机会，充分发挥自身的长处去尝试。失败了，坦然处之，继续努力。成功了，你的人生也将从此改写。

◆ 要创业就必须做好吃苦的准备，前期要把创业项目当成自己的孩子，凡事都要自己来考虑，劳苦艰辛也都需要自己来承受。

小乌龟看到老鹰在天上自由自在地飞翔，觉得很羡慕，它遇到朋友就感慨道：“我要是能像老鹰那样在高空中飞翔就好了，这样我就能看到好多不同的风景。”这时候，小动物们各自有了自己的说法。小白兔说：“我虽然不会飞，可是我跑得很快！”小老虎说：“我虽然不会飞，可是我会游泳。”大象说：“我虽然不会飞，可是我力气大，可以运木头。”乌龟想了想说：“我虽然不会飞，可是我的寿命长。”大家哈哈大笑起来。

是的，如果眼睛总放在缺陷上，拿自己的短处去与别人的长处比，就会越比越难过。不妨好好发挥自己的长处，让别人去羡慕，岂不更好吗？

仅仅怀揣一万元的80后创业者李佳选择了竞争力最大的服装行业，在短短五年内为自己凝聚了百万身家，并且拥有六家店铺。有别于他人的是，李佳的服装店并不全都是自己一手打理起来的，她的店铺都是来自别人手中转手的亏损店。那李佳是如何令服饰小店扭亏为盈，在如此激烈的市场中脱颖而出的呢？答案是充分利用自己的特长。

当你走入徐家汇地铁里的商场时，你会发现服装占了主要市场，是店铺里的主流商品。然而在其他服装店冷冷清清的情况下，一个叫“衣物理念”



每天专注
三小时

的十余平方米小店铺却显得格外红火。一位年轻的老板娘在里面忙前忙后地接待店里熙熙攘攘的年轻女孩。这位年轻的老板娘名叫李佳，她除了经营这间小店之外，还是上海其他五家店铺的经营者。

五年前，李佳也在办公室里过着朝九晚五按部就班的日子。有一次上班途中，她在河南中路地铁站内看到有一间大约 3.6 平方米的小店，小店由于经营困难，正贴着转让的纸条。李佳家里没有人经商，也没人懂得经商，她仅仅凭着自己的兴趣，以想更多了解这间小店情况的初衷走进了小店。

经过与店主简单的搭讪，李佳了解到铺位租金是 1500 元每月。她在心里悄悄地为自己算了一笔账，自己的工资收入是每月 3000 元，如果这里店铺没生意，亏掉 1500 元，就当工资少拿一半，这个风险还是担当得起的。交完房租，李佳缩减开支，能省就省，自己动手装修，墙壁上全都糊上了英文报纸，还是她自己动手糊上去的。她将省下来的钱全部用来从批发市场拿货。

开店之初，李佳饱尝了创业的艰辛。因为要保证稳定的生活开支来源，她一边上班，一边打理店里的生意。每天凌晨五点起床去批发市场拿货，然后请阿姨照看，白天下班后，她又继续留在服装店里加班卖衣服。

自从转手这间店以后，她充分发挥自己的特长，利用自己的审美观，挑选了许多年轻人喜欢的衣服卖，生意竟然出奇地火爆起来。这个狭小的空间内总是人满为患，回头客特别多，有许多还带来不少她们的朋友。一个月下来，她为自己算了一笔账，总营业额 6 万元，纯利润两万多元。这令她有些庆幸当初的决定。

就在李佳的生意越来越红火之时，公司来了一个突如其来的决定，派遣李佳驻日本工作。这对于一个白领来说无疑是一个学习与提升自己的大好机会，但现在的李佳却已经喜欢上小店这份工作，对此难以割舍。最后，她毅然决然地拿定主意辞去工作，放弃本次出国的机会专心经营小店。

这位年轻的老板娘亲自上阵督战，让小店的生意更上一层楼，小店很快红透河南中路站内，成为那里的一枝独秀。看到李佳的店铺产品卖得好，周



围的店铺也开始纷纷跟风，购进与她一样的款式。好在李佳经营的这段期间积累了无数的忠实老顾客，小店店面经常被挤得水泄不通，许多顾客拿了衣服跑到别人店铺里去试，试过后再回她这里付款。这让其他店铺的老板眼红得不行，便联名向物业接二连三地投诉。后来，李佳的店铺在这种无可奈何的情况下被强制画上了句号。

工作没了，小店也关了。面临如此突如其来的情况，李佳的情绪跌到了谷底。她有时候想，当初如果去日本应该也是不错的选择，可那毕竟只是假设。再三思考后，她开始振作起来寻找新的店面。很快，李佳就找到了五间这样的店铺，它们都地处轨道交通沿线或者毗邻公交枢纽，这是李佳第一次开店获得的成功经验，她又将自己的成功心得运用到了这五间店上。

李佳这个一边工作一边创业的白领，由于偶然的機會，凭着自己满腔的热情与兴趣爱好，无意之中转下别人的服装店铺。恰恰因为所选位置的优秀，选货眼光的精准，为她带来了火热的生意。在被竞争对手恶意排挤后，她关了小店走了出来，并利用自己的成功经验连转了五间服装店，是大胆、气魄与经验为她带来的信心与动力。从她的身上，我们能学到很多：

1. 兴趣是最好的老师，特长是指引你成功的司南。要鼓起勇气去抓住生命中的机会，充分发挥自身的长处去尝试。失败了，坦然处之，继续努力。成功了，你的人生将从此改写。特别是对于那些整天面对枯燥工作的上班族一族，这会是一个不错的选择。

2. 勤奋几乎是每一个创业项目走向成功的催生婆。要创业就必须做好吃苦的准备，前期要把创业项目当成自己的孩子，凡事都要自己来考虑，劳苦艰辛也都需要自己来承受。



每天专注
三小时

给秘密找个家，自助成长

◆ 很多事情在做之前如果你大声嚷嚷，广而告之，即使做成了，效果也远远没有一鸣惊人给人的震撼大。

◆ 如果你有梦想，那么你就要对它负责，要不动声色，默默地去努力争取，千万不要告诉别人。

◆ 做人呆傻，处事聪明，在中国尤其不失为一种上佳的做人姿态，这样的人也往往更容易把事情做成功。

小苏很喜欢阅读各种各样能够给她提供正能量的书籍，每当闲暇时，朋友找她玩，她都找借口推脱，然后自己静静看书。

小苏结婚了，在工作、做家务之余，她总是想办法抽些时间读书。读的书多了，她也有些手痒了，想把自己的生活写下来。写得多了，她开始给各类她喜欢的杂志社投稿，偶尔也有被杂志社选中的稿子，她还能拿一些稿费。这令小苏更有阅读的热情。老公搞不懂她为何那么喜欢读书，可是也不反对她的兴趣爱好。

一次，老公的妹妹生病住院了，需要一笔好几万元的手术费，全家人平时供房供车都是紧衣缩食的，这下老公为难了。小苏悄悄递给老公一张银行卡，老公去取钱时发现这里面居然有两万多存款。老公惊奇地问：

“你的工资不是都拿来交房贷了吗，这钱是哪里来的？”小苏神秘笑了笑说：“这是我的私房钱啊，我平常写稿子赚来的稿费。”老公喜出望外道：“你真是太厉害了，可是你为什么愿意把你的私房钱拿出来呢？”小苏笑笑：“留私房钱是为了应付不备之需的，现在你妹妹病了，我这钱也是时候拿出来用了。”



小苏的小秘密被公开了，她在老公心目中的分量也越来越重了。

很多事情在做之前如果你大声嚷嚷，广而告之，即使做成了，效果也远远没有一鸣惊人给人的震撼大。还有更差的结果就是，当你打定主意要去做一件很好的事情时，那些外行人也许会跳出来说一些莫名其妙的反对意见，你一边努力，旁人一边反对，也许你这件事情就做不成了。

人生便是如此，虽然你胸怀大志，想要展开手脚大干一番，当你一路成长的时候，你的竞争对手也会死死盯着你不放，一有机会就往下拉你一把，踩你一脚。你还没能出头，就被那些干不成大事的竞争对手设法拖下水了。如果此时你保持低调，就很少有人会去盯着你的一举一动，当你默默努力，慢慢成长起来的时候，他人就只有仰视、崇拜你的份了。

我在一家公司做业务经理，干得好好的，突然想要自己做点小生意，于是四处说自己的打算。我对朋友阿琳说：“你知道吗，我听说今年冬天会比往常更冷，如果做一些防冻的生意肯定可以赚一大笔的。”阿琳笑笑送上了祝福，让我加油。说干就干，进了很多热水袋、围巾放在家里。

随着天气一天天凉起来，我开始铺货了，尽力说服一些小店的老板帮我铺一些货，卖出去了给我钱，卖不出去我来回收自己的货。很快卖了一个、两个……十个……一百个……我越来越有信心了。

过了一些日子，阿琳对我说：“你快把你的热水袋销了吧，我看新闻说今年不会太冷，你之前看的是一个想提升原煤价格的虚假新闻。”我似乎一下子掉到了冰窖里，继而振作起来清货。进价 10 元一个的热水袋，开始卖 25 元一个，后来我就卖 12 元一个。货清完了，天气越来越冷了，那年冬天真的很冷。我的心情也随着天气变得越来越冷。

后来，我又想要进一批饰品放在淘宝网店上卖，于是通知了所有朋友。瑛姐与阿琳都提出来要一起做，于是我们一起干起来。虽然开淘宝店不难，可是要注册这个那个，要学习怎么宣传，怎么美化店铺等，都是费时间的活儿。我一个人研究弄好后，还要不断回答他们两个提出的问题。后来又有几个新朋友加入，我每天回答朋友的问题比客户的问题还要多。网店没做多久



每天专注 三小时

就光荣关门了。冷静下来想想，如果当时我能把那些四处游说的时间用在选货上，如果我能把那些对人作解释、教他人做店铺的时间用在经营淘宝网店上，也许我真的可以经营好我的店铺，取得一定的成绩。

我在放弃网店一年半之后，与我同时开网店的一个朋友打电话给我，让我把那个放弃经营的网店让给他，我立即同意了。记得当时我还教过他人入门，还骂过他脑子笨，学得慢。后来他自己慢慢摸索，居然把店经营得有声有色了，每个月收入在 5000 元以上，这比他之前的工资还要高。

生活中往往就有那么一种人，他们执着、有创造力、有自己的思维，他们将有限的时间与精力全都用在自己的事业上，他们默不作声，不作解释，更不会夸夸其谈。在旁人看来，他们疯、他们傻，他们另类而又什么也做不了。殊不知，其实他们只是沉浸在工作的乐趣中，才会表现出与常人不一样的狂热，让人难以理解。而往往那些自以为聪明能干的人遇到困难的时候，他们会跳出来，轻而易举地解决问题。也许在许多人笑话他们是疯子的时候，他们说不定还在心里笑他人傻子呢。做人呆傻，处事聪明，在中国尤其不失为一种上佳的做人姿态，这样的人也往往更容易把事情做成功。



呵护自己的天赋，激发潜能

◆ 每个人都有自己独特的天赋，只要你发现自己的特长在哪儿，然后想方设法令其发挥，你就能事半功倍。能够争取到天赋的发挥，这便是你人生最大的成功。

◆ 每个人原本自己都拥有一座金矿，只要努力去挖掘，就能获得财富。而我们往往却更相信他人的金矿比自己的好，于是放弃了自己的土地。殊不知，财富只属于相信自己能力的人。

◆ 天生我材必有用，不论生长在哪里，只要付出必要的耐力与恒心，我们就能在任何一块园地中生根、开花、结果；让生命之花丰满动人，让生命之树挺拔苍翠。那些见异思迁的人，是永远也没办法成功的。

韦一满由自己网店经营的失败，想到充分利用自己懂得装修网店的优势，帮一批又一批人入驻网店，参与网络销售的人士做最精美的设计、策划。他们卖网店装修的“格格坞”很快就在淘宝网店中红透半边天。

韦一满毕业于重庆通信学院计算机应用专业，她从小喜欢美术，在审美方面，在设计方面都有着自己独特的一套。韦一满当时在批发市场做服装批发生意，刚好，她搭上了这趟顺风车，在淘宝网注册开张了一间以老公杨格名字中“格”字命名的“格格坞”。

网店开起来了，可夫妻俩都有自己的工作，在网店上的投入时间并不多，也不是很方便，“格格坞”的生意并不景气。转眼差不多一年过去了，“格格坞”总共也才卖出几套衣服，这让小两口有些泄气。他们也意识到别人能做得旺的产品，自己未必做得到。



每天专注
三小时

一次偶然的机会，居然来了一位顾客询问是否可以帮他设计淘宝的网页。原来，有人没有看中“格格坞”的产品，却看中了它相当独特的店铺形象。委托韦一满装修的卖家，在短短一个多月时间，网店就从两心升到了两钻。这给了她非常大的触动，她的一个主意在思量中诞生了。

韦一满充分利用自身与老公的专业背景，让“格格坞”转型做起了网店装修设计。2005年7月，夫妻二人下定决心干出一番事业来，他们从各自的公司辞职下海，专心打理起网店装修这一新兴行当。他们认为既然网店设计对商店人气拉动的作用这么大，那这中间肯定有着巨大的商机。

说干就干，当时韦一满在网上检索了一下，做网店装修设计的卖家不过才7间店铺。当初委托韦一满装修网店的卖家，非常喜欢那个设计，得知她的网店转行做起了装修设计，也开始不断介绍顾客来光顾。

摸着石头过河，刚开始他们是根据每个买家的要求来设计与修改。许多买家都是改来改去，这样一单下来也耗费了不少时间。经过许久的思考后，韦一满决定根据各种不同类型与风格，将网店的装修设计做成成品，这样有没有顾客光顾都可以设计。客户选择上也更加方便，挑选到合适的就拍下来，价格也不会低多少，最重要的是适合顾客，顾客喜欢。到2007年，“格格坞”已经从同行中脱颖而出，成为名副其实的皇冠级卖家。用韦一满自己的话说，“不用出门找生意，生意会自动找上门来。”

很快“格格坞”便在淘宝网走红，并且韦一满被邀加入淘宝大学的签约讲师行列，给那些入驻淘宝的新手们讲创业经验、介绍网店装修的技巧，独立研发并授课《宝贝图片处理美化》、《店铺装修的功能和使用》多门课程，还曾作为淘宝优秀店铺设计师被《上海新闻午报》、《在淘宝开店》、《电子商务世界》、《商界——城乡杂志》等刊物刊登介绍。韦一满已经成为网店装修同行追捧的“鼻祖”和学习的对象。

韦一满办公的地方其实非常简单，两室一厅的房子，几台电脑，9个员工。在网络上她已经做得红透半边天，对于“格格坞”未来的发展，韦一满



又计划由线上走向线下，主要从事公司网站、广告设计等。

别人都去挖黄金了，你可以在路上卖水给挖黄金的人。别人都要渡过河那边去发财，你不妨造几条船。韦一满夫妇就是干这样的事，别人都想方设法开网店赚钱，他们想到的是帮别人装饰网店。这是一种经济头脑，也是一种经营模式。市场空白，别人忽略的地方往往才更容易致富。不论别人是否可以淘到宝，挖到黄金，有一点是可以肯定的，水他们要喝，河他们要过，网店他们要装修，别人不一定有利润，而你的利润是肯定少不了的。

创业者们看到韦一满故事的背后，还有一点是可以了解的。当别人都没有去干的时候，他们夫妇索性辞职干了起来，而那时只有七人在做网店的装修设计。当他们已经红透半边天的时候，却在思量如何走到线下。因为大家都来做的时候，市场竞争会加剧，会逐渐趋向饱和，只有不断提升自己的竞争力，适时适当地进行产业调整以及转型升级，才能使自己立于不败之地。

当然，你成功了，别人没成功，运气有一定的成份，可关键还是靠自己的实力。与生俱来，我们每个人都有一些属于自己的特长，也就是所谓的天赋。大都因为我们没有留心发现，白白让天赋就此埋没了，有些是因为父母强权的专制，生活现实所迫等，各种各样的外界因素令到我们的那些天赋被扼杀，从此陷入平庸的大流中去。而韦一满夫妇就能及时回头，从自己的特长下手，尽情挖掘，在自己的能力一步步得到证实的同时，钱袋也跟着饱满起来。

每个人都有自己独特的天赋，只要你发现自己的特长在哪儿，然后想方设法令其发挥，你就能事半功倍。能够争取到天赋的发挥，这便是你人生最大的成功。天生我材必有用，不论我们生长在哪里，只要我们付出必要的耐力与恒心，我们就能在任何一块园地中生根、开花、结果；让生命之花丰满动人，让生命之树挺拔苍翠。见异思迁的人，是永远也没办法成功的。



每天专注 三小时

我们不必艳羡他人什么，也不必感慨什么，只要从现在开始，选定一行自己感兴趣的，努力奋斗，坚持不懈，不用怀疑，你也会取得他人一样的成功。因为那些成功者也如同你一样，只是努力挖掘了自己身上的天赋，然后做好自己的老本行而已。



第五章

专注的焦点——重要的20%

你是否曾感觉自己忙碌了一整天却好像什么事也没有完成？有的人一下就能够专注到点子上，有的人却一辈子不着边际。专注到点子上就是能够专注于最重要的事，它是我们最重要的事。



每天专注
三小时

超简单的计划，超重要的作用

◆ 如果你的目标是做老鼠，那你只需要打地洞就行了，如果你的目标是做老虎，那你自然会努力去练就一身好本领。

◆ 没有计划的工作与生活会把你的的人生变成买六合彩，失败成了家常便饭，而成功的可能则变得渺茫而微小。反之，你拥有计划，准备得多，成功的机会就会越大。

◆ 愚者错失机会，智者抓住机会，成功者创造机会。

我是一个比较懒的人，可是在同事之中我却是执行力最强的，这令很多人都费解。平常我时不时就往图书馆跑，又总是喜欢花时间看电影，有个同事终于忍不住问：“你是怎么做到圆满完成工作的？”我递给他看我的一个厚厚的计划本，上面写了每天需要做些什么，我每做完一项就划掉一项。看上去乱哄哄的，那都是督促我顺利完成任务的动力。

这是我在读书时就养成的一个习惯，爸爸对我说：“你玩我不反对，你要是能够一天把寒假作业做完，那剩下的二十九天你都可以玩，我一个字不说。”这一句话的鼓励让我就订下一个计划，通过计划一小时做多少道题来让我在一天内完成我的寒假作业。之后每一年我的假期作业都是一天完成的，甚至有一次还是小学生的我居然一直做到凌晨四五点。

后来，我工作了，依旧喜欢做计划，我会在晚上把第二天需要做的事情全部列出来，当别人还在整理文件，开电脑我便开始执行第一条，同事们讨论八卦或是趣事我都浑然不理，自顾自地赶紧完成计划。当同事们看到我喝水、发呆、翻看一些无所谓文件资料的时候，基本上我当天的工作已经全部干完了，只等下班了。



每次朋友到我的房间时都会吃惊地说：“天哪，你的墙上贴那么多纸条，都写的什么东西啊！”你们猜那都是些什么？

先说一个我在《思维与智慧》杂志上看到的故事吧。有一位大学毕业的年轻人，隔壁住了一个做销售的邻居，这个邻居的床头、床尾、梳妆台上全是贴的便利条，上面写着：“我一定要成为销售第一名！”“我一定要在五天内买一套100万的房子！”“我今天一定要拜访30位客户！”等，还有日期和签名。五年后，那位年轻人搬了几次家，后来在一个高级楼盘租了一套价格昂贵的高级房，他走出门时刚好撞上了那个曾经的销售员，销售员已经在此买了房子。他们一起闲坐聊天时谈起过去五年里的变化，这位年轻人感触颇多，最重要的是他明白了一个目标对人的影响有多大。

现在你知道我都贴了些什么吗？没错，就是我当日的目标。

日期：2013年3月1日

最重要的五件事：

1. 拜访2位销售高手，学习经验。
2. 写一篇销售感悟。
3. 交燃气费100元。
4. 寄生日礼物给父亲。
5. 读《庄子》10面。

日期：2013年3月2日

目标：2013年3月2日到2013年3月10日拟定两分公司销售计划，包括网络销售与校园营销。

争取：计划实行后，半年内招到代理20名，每天成交订单至少50笔。

每当我将自己的目标与计划贴在墙壁上时，我就会想着努力去完成它，然后撕下它。有时候朋友对我说：“这多麻烦啊，这点小事记在心里就行了，干吗非得贴在墙上。”我会反问他们：“当你把目标与计划放在心里，或者认为计划赶不上变化，索性不计划的时候，你是不是到头来发现很多重



每天专注 三小时

要的事情没有做，时间就这么白白流逝了？”朋友感慨的确如此，后来他也像我这样有了计划就写下来，贴在墙上，他告诉我，这招很神奇，也很有效果。不信，你也可以试试！

道理很简单，如果你的目标是做老鼠，那你只需要打地洞就行了；如果你的目标是计划做老虎，那你自然会努力去练就一身好本领。

如果我问你中六合彩的概率有多大，你肯定会告诉我希望渺茫。

是的，没有计划的工作与生活会把你的的人生变成买六合彩，失败成了家常便饭，而成功的可能则变得渺茫而微小。反之，你拥有计划，准备得多，成功的机会就会越大。

愚者错失机会，智者抓住机会，成功者创造机会。机会只给有计划、有准备的人，这“计划”二字，并非说说而已。

当你大学毕业踏入社会后，你会发现并没有一份你喜欢的或是专业对口的工作在等着你。更多的是无情的竞争与压力，毫不留情地将你的斗志与自信一点一滴摧毁。

不论你想做成什么事，你都必须抱着对自己负责的态度，放弃那些指望别人的心思。即使是你的父母也难以给你真正想要的。思前想后先有一个计划，然后努力准备这方面的条件，当机会来临时你才有资格抓紧不放。如若不是，即使机会摆在你面前，你也只能空叹，心有余而力不足。记住从这里开始吧：每天睡前花几分钟订下第二天的目标计划。



准备、准备、再准备

◆ 只有勤奋准备，在机会来临的时候，你才能紧紧把握住，一举获得成功。如果你懒懒散散，即使机会来了，你也没有准备好，也不能逮住它，只能眼睁睁看着它溜走，离自己远去。

◆ 只有意志坚定的人，才会忽然出现转机，开始突飞猛进。这种现象可以说是突如其来，纵使是当事人也会感到莫明其妙。他们像飞机一样升入高空，然后又发现自己可以得心应手，而且充满信心。

◆ 如果你不知道明天要做什么，那么至少你可以做好手头上的事情，练好自己的身手，明天机会来的时候，你积累够了，才有资格爆发，才能一鸣惊人。

有一次，公司安排我去招聘一批销售员，其实销售员面试门槛相对是比较低的，面试的人自然比较多。在招聘的过程中，我发现一件有趣的事情，当我询问应聘者：“你知道我们公司的全称以及公司所从事的业务吗？”结果十个人里面会有七个答不上来。

我们总喜欢抱怨工作难找，为什么不检讨一下自己呢？你连企业的名称都答不上来就跑来面试，企业凭什么要录取你而不是录取其他能够回答问题的人呢？你要以后见客户时也毫无准备，对客户一无所知也不会查资料，那企业凭什么相信你能出业绩？

当机遇敲门的时候，要是犹豫着该不该起身开门，它就去敲别人的门了。所以我们一定要在机遇来临之前就做好准备，当机遇到来时就可以一马当先，紧紧抓住，有时候哪怕只快别人一步，也能来一次转折性的飞跃，让你看到成功女神的微笑。



每天专注 三小时

不论你想做成什么事，你都必须先努力准备这方面的条件，当机会来临，你才有资格抓紧不放。否则，即使把机会摆在你面前，你也只能空叹，心有余而力不足。

有这样一个有意思的故事，两个小孩子在森林里玩耍，这时有一只老虎突然跑了出来，一个小孩赶紧穿鞋，另一个小孩对他说：“你别傻了，穿鞋有什么用，你能跑过老虎吗？”正在穿鞋的小孩说：“嗨，这时候我只要能跑过你就行了。”

老虎肚子饿了，吃了跑得慢的那个小孩，跑得快的自然就脱离了危险。就像我们身处竞争中，不需要方方面面都是最优秀的，只要最关键的地方相对比竞争者优秀一些，就能获得胜利。

也许上面这个故事大家已经听过了，这里还有一个版本。也是这两个小孩子在森林里玩耍，这时老虎突然出现了，一个小孩赶紧穿鞋，另一个小孩对他说：“你别傻了，穿鞋有什么用，你能跑过老虎吗？”正在穿鞋的小孩说：“嗨，这时候只要能跑过你就行了。”他穿好鞋，开始拼命往前跑，这时候另一个小男孩“蹭、蹭、蹭……”爬到了一棵树上，老虎不会爬树，于是开始追赶正在拼命逃跑的小男孩，自然小男孩无论怎么奔跑也是跑不过老虎的。

这又告诉我们要想赢，我们就必须有准备，要想彻底赢，我们除了要准备自己的那份，还要多了解竞争对手的准备，然后在他基础上去准备。

诚然，每个人都渴望成功，我们很羡慕他人怎么突然之间就红了，就成功了，就赚了很多钱了，为什么偏偏自己就没有这么好的机会呢？可是我们却不知道他们背后默默付出了多少汗水。成功到底是什么呢？成功就是百分之九十九的实力积累与精心的准备，加上百分之一的机遇垂青。

对于学生来说，如果今天可以勤勤恳恳读书，他明天就会运用所学的知识做好他想做的事，否则，再美好的梦想都不可能实现。对于路桥工程师来说，只有今天做好勘测，设计好施工图纸，明天才有机会顺利进行道路修筑，否则，施工队只能无所适从。对于教师来说，只有今天扎扎实实备了



课，明天的课堂才会充满生机，否则，讲课就成了无的放矢。对于报纸编辑来说，只有今天精心策划、细致改稿、周密编排，明天的报纸才会受到读者的青睐，否则，报纸会无人问津。

如果你不知道明天要做什么，那么至少你可以做好手头上的事情，练好自己的身手，明天机会来的时候，你积累够了，才有资格爆发，才能一鸣惊人。所以，不要再一味坐待机遇之神的降临了，努力去做你的准备工作吧！



每天专注
三小时

以闪电的速度找到重点

◆ 不论是工作还是生活中，只要能够快速找到重点，就像找到撬起地球的支点一样，我们就能快速掌握局面，费较小的力气获得巨大的收获。

◆ 只要善于摸索与思考，是很容易找到改变现状的窍门的。

◆ 很多时候，机会就在我们身边，只是大多数人都喜欢跟着别人的思路走，盲目追随别人而忽略了自己有别于他人的点在哪儿，这个点也就是我们所说的机会。

每个人都会有许多想要去做的事情，然而一个人的精力总是有限的。面对众多的选择，我们又没有分身之术，如何作出正确的选择，走出一条简单的人生路呢？我们先来看我与一个朋友的对话，他遇到的情况也几乎是大家都曾遇到过的。

“我觉得我已经很努力了，怎么没见到成绩呢？”一起吃饭的时候，张辉向我吐苦水。

“算用功，那得看你怎么个算法。让我帮你算，如果将工作的勤奋按上、中、下三等来分，你是中下等。”我一边夹菜，一边坦白对他说出我的看法，完全不顾他当时一脸惊讶的表情。

“啊，真的是这样吗？”张辉突然将嗓门拉高了数倍，吓得我夹住的菜也掉了一些下来。

“当然！你呢，就是那种看到什么就做什么的人，从来不思考一下轻重缓急，哪些应该现在做，哪些应该以后做，哪些你可以不做。东打一枪、西放一炮，你觉得会有什么效果？”我一边吃饭，一边用筷子指着他数落，这



可是他自己找上门来求教训，我就不客气了。

“可好多杂事啊，我每天都要帮这个同事弄邮箱，教那个同事做表格，又要维护公司的服务器，又要购买公司的电脑相关用品……哇，好多。”张辉开始一项一项地清点，感叹事儿挺多。

“你的工作岗位是什么？”我开始不屑。

“销售。”

“那就对啦！按你这么说不，你应该转到打杂部做经理，不是吗？销售就应该将主要的时间用在销售工作上。比如，规定自己上午打30个电话，下午拜访两个客户。如果你太好心，那就将其余的时间用来加班打杂。时间很公平，你把它用在哪里，播种到哪里，就会在哪里收获。像你这般漫天播种，这里收几颗，那里收几颗，还想丰收？好难啊！”我尽量耐住性子分析给他听。

“你说得太对了！”张辉似乎有些开窍了。

“旁观者清！给自己订一份计划吧，这样你就可以把有限的时间尽量播种在工作的这块地里，才能在工作上成为一个勤奋的上等人。人与人之间的差别其实并不大，关键在于谁能更专注在重要的事情上，坚持努力，多动脑子思考更好的办法。”

“那我下一步应该怎样做？”

“很简单啊，先按周计划，计划一周里的每一天，以半小时为单位。每天及时核对是否完成任务，我呢，建议你走在任务的前面，养成任务提前完成的好习惯，有意外发生的时候，才可以处变不惊，有时间周转应对嘛。”

“知道了，回去马上订个计划，再不漫天播种啦。”

现实的确也是这样，你选择了什么，就会把时间用在此处，就会专注在此处耕耘，也自然会在此处收获。虽然我们不可以完成所有想要去做的事情，但我们可以挑选出那些重要的事情去完成，这样就不用担心遗漏什么。

不论是工作还是生活中，只要能够快速找到重点，就像找到撬起地球的支点一样，我们就能快速掌握局面，费较小的力气获得巨大的收获。



每天专注 三小时

很多时候，机会就在我们身边，只是大多数人都喜欢跟着别人的思路走，盲目追随别人而忽略了有别于他人的点在哪儿，这个点也就是我们所说的机会。只要你善于摸索，懂得思考，往往就会有意想不到的收获。

台湾作家李敖在《选与落选》中谈到人生的选择，把这个问题说得更加深刻：

“你的生命是那么短，全部生命用来应付你所选择的，其实还不够；全部生命用来做你只能做的一种人，其实还不够。若再分割一部分生命给‘你最应该做的’以外的——不论是过去的、眼前的、未来的，都是浪费你的生命。”

生活中、工作中，面对诸多选择，怎样才能以最快的速度找到重点呢？我相信你已经有了答案。那就是列出每天要做的事情，按轻重缓急排好顺序，然后从第一重要而又紧急的事情开始做起。



工作时拒绝打扰

◆ 我们可以看到很多非常平凡普通、甚至天资愚钝的人瞄准一个方向后兢兢业业，锲而不舍最终迎来事业的春天的故事。

◆ 一只狼很有可能追不上一只拼命逃窜的小鹿。因为前者只是为了果腹，而后者则是为了保命，自当用尽全力，所以即使后者不如前者，而后者赢的机会却会大得多。

◆ 只要你能力排众议，专注于你的工作，坚持到底不放弃，成功就是属于你的。

公司在短缺网络推广人员的时候，领导让我帮忙做一些日子，我爽快地同意了。操作发帖系统是我的比较擅长的，以前我在广州上班的时候就做过许多软件系统的培训工作。

我学习顶帖只用了5分钟左右，第二天我就能以正常速度每2~3分钟发一个帖子了。公司还有一个兼职的同事，学习速度很慢。她学习怎么操作发帖系统就用了两三天，我还为她一一截图，标好怎么操作之后，还要一问再问才慢慢搞懂操作流程。开始顶帖后，经常是10分钟一个，这是我想象不到的慢。

刚开始的时候上司总是表扬我说：“学习速度真是惊人啊，果然是脑子反应快。”后来，上司又总是表扬我说：“你发帖的速度真的很快，方便的时候就教下其他人有什么技巧吧！”再到后来，我却听到上司的表扬声给了那个慢得像蜗牛一样的同事。我特意检查了一下她的速度，没想到做了这么长时间，我也教了她不少技巧，她还是慢得出众，她艰难地发一个帖的时间



每天专注
三小时

我已经能轻轻松松发完两个，甚至三个帖。我很不屑与她比较，也没有理会上司所说的话。

两个月后，上司给我一个数据，在两个月的时间里，那位我在眼中有着蜗牛一样速度的同事总的发帖数量居然是我的两倍。我惊呆了，一时之间彻底语塞。后来，我开始留意她，与她说话。那位同事告诉我说：“我很珍惜这份工作，我知道自己做得慢，所以每天发帖的时间至少有 12 ~ 14 个小时，这样我觉得发帖总量应该就与你们的差不多了。刚开始发帖的时候经常有电话、QQ 上的朋友找我，聊来聊去就浪费了时间，包括 QQ 网页弹出的信息也会浪费我的时间去浏览，所以后来我全部把它们关掉，全力以赴地把所有注意力都放在发帖上，我还自己摸索到一些加快速度的方法，虽然现在还没赶上你的速度，不过我应该好多了，你看，我现在发一个帖的时间只要 4 分钟，快的时候居然只要 3 分钟了。”

想想自己正是犯了兔子的错误，自以为跑得快，于是一路上东张西望，每天用在发帖上的时间极少超过 5 小时，有时候甚至只有 3 个小时，那余下的 3 ~ 5 小时居然都是用来做了其他的事情。在她面前，我输得心服口服。

我们可以看到很多曾经考试成绩出类拔萃的同学、朋友，走入社会后反而变得默默无闻了。我们可以看到很多聪明灵活，极具天赋的人失败了。同时我们也可以看到一些读书时成绩平平，甚至根本没读过多少书的人在经历风风雨雨后，成绩斐然。还有很多看似非常平凡普通、甚至天资愚钝的人瞄准一个方向后兢兢业业，锲而不舍最终迎来事业的春天的故事。他们的主要区别只有一个，就是专注在目标上的程度不同。

六年前，我在广州上班时认识了一个销售能力很强的朋友，他做出的业绩明显比别人多一些，但老板开工资的时候却是一视同仁，做好做坏一个样。这位朋友向我抱怨说：“有没有搞错呀，这老板真够愚蠢的，我的业绩都快是别人的两倍了，居然和大家工资一样，太不公平了。”我安慰他：



“那你努力多学一点技能，多积累一些客户资料，然后跳槽吧，总有伯乐会看中你的。”

后来，那位朋友每天都到得比同事早，晚上也离开得比同事晚，上班的时间总是忙里忙外，要么给客户打电话，要么整理客户资料，要么则是出门拜访客户，他的订单比以往更多了。可还是拿着与其他销售员一样的工资。这次他没有抱怨，依旧默默努力，遇到公司其他同事有问题也热心解答，看到公司打印机坏了，也主动去修理。我不解地问他：“你怎么变得这么拼命，你当公司是你开的吗？”他笑了笑说：“我正在努力准备呢，教大家技巧也可以摸透一些以后培训员工的技巧。学习修打印机，以后自己开了公司也可以省点修理费用啊。总之，学什么都是为了自己，会派上用场的。”

这样的日子过了一年，那位朋友还留在原公司。我问他：“你现在怎么样了？”他乐呵呵地回答我：“我本来学得差不多，准备辞职离开，结果老板找到我，给我升职加薪，还出钱让我带全家出国旅游。”我一阵感慨，朋友接着说：“真想不到啊，当我排除一切干扰把所有心思都放在工作上的时候，能够做那么多事，以前不是老板不给我加薪，而是我对待工作本来就不够热情，也不够专注！”

一个人对待工作的态度往往可以决定他工作得是好是坏。一只狼很有可能追不上一只拼命逃窜的小鹿。因为前者只是为了果腹，而后者则是为了保命，自当用尽全力，所以即使后者不如前者，而后者赢的机会却会大得多。

这里给大家分享一则80后大学生王亮创业的故事。

几乎做家长的都希望自己的子女可以有一份稳定的工作，而王亮这位80后大学生竟然辞掉外企的白领工作，回到老家天津开建了一家奶酪店。他的奶酪店产品都是自己研发，一直生意兴隆，但王亮还有一个更高的目标：他想要做天津最好的奶酪店。

当别人问王亮为什么会突然辞职自己创业时，他解释说这个打算不是一



每天专注 三小时

时激动，也不是临时起意，而是经过大学四年里的“折腾”后受到一些小打小闹的创业项目影响，所以一直在寻找一个好项目，想要好好干一把，工作后才找到开奶酪店的项目。

王亮在大学里是个非常优秀的学生，在学生会担任宣传部长一职。他的荣誉称号很多，他被评为“优秀学生干部”、“社会实践先进个人”以及“辩论赛最佳辩手”，令王亮深有感觉的是那些业余时间他所做的一切。

在大一期末时大家放假回家了，学校的小店把 201 电话卡全部 6 折大甩卖。王亮掏出自己所有的积蓄全部购买了电话卡，他认为开学后电话卡又会照原价出售，而现在打折只是期末薄利多销。暑期一过，新的学期开始，新生的入学后，学校里的电话卡恰恰如同王亮所预料的那样又进行原价销售。这个时候，他将自己购买的电话卡全部拿出来，以 8 折 9 折出售，不到 3 天工夫就被学生抢光。

在自己的举动获得一些小利润后，他开始四处学习经验。大四实习时他去了百度、青岛啤酒，后来被一家美国独资食品企业录取。在那家企业里，他将在学校学到的东西全都用上了，不到一年时间王亮已经出任销售的大客户管理，月收入可观。随着自己所跟进的那个项目异军突起，一年时间开 200 家分店，王亮那颗封存了许久的心开始蠢蠢欲动。他思量着一份属于自己的事业。

因为接触、获得的经验大都来自食品、餐饮方面，他开始在这方面找项目，找途径。他在北京的奶酪店前认真考察，特意买了计数器，就在人家店门口按单位时间内计算到底每天有多少顾客，一连考察了许多天。最后根据考察来的结果，他决定回到老家天津去开一家这样的店。他回到天津第一件事，也是对奶酪店进行调研。虽然天津奶酪市场还是空白的，但王亮已经亲眼见证了无数奶酪是受老百姓欢迎的，不可能没有市场，而且他自己有能力，也有信心对此进行一些新的研发，想到此，他异常兴奋，毅然辞职，将自己的所有精力投入到筹备奶酪店的工作中。



辞职后，他原以为会顺利的开启一间店，可事与愿违，他经历了一段时期的艰苦流浪生活。因为计划被无情的突如其来的现实变化所击碎，他住到了地下室。王亮无奈之下，只得等出个答案才开始创业项目，他这段等待的日子里也没闲着，他向政府申请了青年创业基金，向朋友们、亲人借了钱租下了店面，一切准备就绪后，可临开业的前两天，他请到的奶酪制作师傅突然说不来了。

王亮并没有因这许许多多的突变而感到灰心。他发信息给朋友们说开业因故推迟，具体时间另行通知。王亮不许朋友们回短信，也不许他们回电话。他关上店门，开始自己做起了实验，凭借自己的好学以及在食品公司学来的经验，经过一周多的努力，浪费了七八箱牛奶后，他终于得到了自己满意的味道，开始打开门对外营业。

王亮做出了自己理想中的口味，按他的话说就是，“半凝固状的，滑而不腻，浓浓的奶香掺着淡淡酒香，入口甘沁而醇厚”。王亮在大学读的就是食品专业，他开始自己研制起新品种来，他对奶酪双皮奶不断进行改进升级，他说每个地方的人都有每个地方的口味，现在他的小店开在天津，他就要研制出天津人的口味。

好事多磨，小店开起来后，生意如他意料之中的那样好。原来他计划考虑做加盟连锁店的，可开业后他改变了自己的想法，他说最高兴的事是有许多回头客过来告诉他味道非常好。王亮受到大家鼓励，他暗暗下定决心——一定要让自己的奶酪店成为天津最好的奶酪店！

学习食品专业的大学生王亮在毕业后有份稳定令人羡慕的白领工作，并且也一路发展良好。可就在他的事业蒸蒸日上之时却看到了创业的商机。在经过一系列的详细调查后，他拿定主意开始创业。其间他经历了好几番的波折才一手把小店开了起来，并且开得红红火火。从王亮创业的故事背后，我们又看到了什么呢？

大学生在校期间除了学习，还有一个重要的任务就是进行必要的经验积



每天专注 三小时

累，多接触社会，为以后的社会生活做好准备。

在他人的公司工作，做得再好也是在帮别人做事业，而不是自己的事业。你需要做的是把本职工作做到位之外寻找到进一步提升自我的方式，不要只顾拼命赚钱，如果等到自己老了光有钱而没事干，那便是一种悲哀。

每个创业者在创业之初都会听到种种反对的意见，也会经受这样或那样的打击。即使你所遭遇的很离奇，甚至非本人可以预料，但只要你能能力排众议，专注于你的工作，不让自己分心，坚持到底不放弃，成功就会属于你。



告别完美主义，温柔对待自己

◆ 完美需要付出太多的时间与精力才能做到，甚至付出一切也达不到完美的境界。

◆ 找出一定需要做得完美的20%的关键工作，花你80%的精力做到尽善尽美就很不错了，并且如果这样做，你会感觉人生其实并不需要活得那么累。

经常与好友小琳一起出去爬山、逛公园、喝茶、吃饭，每次我们都会自备各种吃的，然后交换着吃。相聚的次数多了，关系自然就好了，小琳开始邀请我去她家玩。

在一次工作结束后我打电话给小琳，准备在她家过周末。征得她的同意后，我带了许多她喜欢的水果与青菜愉快地去做客了。打开她家房门的第一印象便是：整齐，实在是太整齐、干净了。

第二天一大早，我刚起床就看到小琳在拖地，我有些惊讶地问：“这么干净，你在拖什么呀？”她笑了笑说：“都脏透了，两天没打扫了，要认真清扫一遍才行。”我表示愿意帮忙。于是在小琳的安排下，我拿起一块抹布开始擦玻璃了。其实我觉得这些玻璃即使不擦也不怎么脏，但我还是画大字一样装模作样擦了一遍。接着我开始去擦台子，小琳止住我说：“天哪，擦了玻璃的抹布怎么能擦台子呢？”我笑笑说洗了，可小琳不依，更搞笑的是她把我擦过的玻璃又重新擦了一遍，还说这个角落那个弯没擦干净。我一边擦台子，一边还想说什么，她又对我说：“你不用忙了，去吃早餐吧，在锅里热着呢！”我走到早餐桌前，看到台面有一些形状有些欠佳的包子，于是开始大口吃起来。小琳又跑过来抢了包子扔到垃圾桶，然后对我说：“这些



每天专注
三小时

没弄好，你去拿锅里的吧！”“我感觉也蛮好吃的，哪里没弄好？”我一头雾水。她说：“形状！你没看见都不像包子了吗？”我大脑一热，感觉一阵晕眩，索性找了一个借口，赶紧回家了。

后来，小琳告诉我她是处女座，特别追求完美，什么都想做到最好。有时她也觉得自己活得好累，她总交不到朋友，更别说男朋友了，所以才一直单身。

在生活中追求完美的确有种让人害怕接近的感觉，谁都不愿意被人指指点点。有时候我偷偷在想，追求完美的同时失掉了友情、爱情，值得吗？

在工作上如果太追求完美，也是弊端多多的，你瞧不起别人，不愿意与他人一起工作，你有没有想过别人怎么看待你呢？别人会觉得你太挑剔，与你相处就像抱着一个针包，随时有可能被你扎到。

我曾有一个非常追求完美的同事，总是处处较真，真是人见人怕。有一次，公司让我去盘点一下库存数，我把近一年的数据录完后，往年的旧账就直接抄了一遍。没想到被这位同事发现了，他把我做的报表发给公司所有领导每人一份，然后拼命指出我的错误数据。公司是看在我以前做过统计，对数据也敏感的份上才特意把这件事情交给我干，没想到弄成这样。我看了一眼他指出的数据，都是陈年老账，于是我火冒三丈，回复邮件质问他：“这是往年旧账，都不是我做的，我都抄了去年的。再说，这些东西都没用了，迟早要扔掉的。”我以为他会向我道歉，谁知道他变本加厉道：“你这种态度真的让我很失望，指出你的错误，你就把责任推给别人。公司让你清点，你就要负责把所有的数据整理正确。”我还想说点什么，老板走过来对我说：“小刘，受委屈了，那些旧账的东西，我找个时间彻底报废了，你就不用清点了。”

事情是解决了，可是从那次以后，我见到那位同事就会躲得远远的，生怕被他拿去开涮。后来，我发现其他同事也跟我的感觉一样。我们每次出差他都是一个人，每次吃饭，他的桌子上其他同事也会迅速撤退。

完美需要付出太多的时间与精力才能做到，甚至付出一切也达不到完

美的境界。其实生活中、工作中，并非所有的事情都需要做到完美，只要懂得抓重点，选择一些重要的事情做到完美。找出一定需要做得完美的20%的关键工作，花你80%的精力做到尽善尽美就很不错了，并且如果这样做，你会感觉人生其实并不需要活得那么累。





每天专注
三小时

删繁就简，活得轻松一点

◆ 难道工作不是为了更好地生活吗？如果为了工作而工作，那人生还有什么意义呢？

◆ 只会工作不会生活的人生未免单调，而只会生活不会工作的人生又未免颓废。

我的初中同学小波读完中专后便走出学校，成了一名优秀的销售员，我们还在读书，他已经可以用销售赚来的钱买房买车了。

等我们走出社会还在为找工作而苦恼时，小波已经买下了他所在的软件销售公司，成了一位名副其实的老板。很快，他又娶了一个漂亮的妻子，还生了一个大胖小子。

小波在我们眼中就是事业爱情双丰收的好典范。

可是，五年后大家一起聚会时，小波却已经是二婚。他告诉我们：“我家里很穷，读不起书，所以我读初中的时候就明白，这辈子我只能靠自己。于是我开始边上学边学习怎么做推销，我销售过的东西很多，也赚了不少钱。可以说我的大部分钱是拿我的命换来的，特别是与有些老板谈业务的时候，生意上的话很少说，就是一场拼酒比赛。有好几次我喝通宵，第二天早上就直接进医院打吊瓶了。你看我表面健康，其实有很严重的胃病。时不时就胃痛，随时都得带着止痛药。正当我买下老板的公司，事业开展得非常艰难的时候，老婆说我陪她的时间太少，提出了离婚，带走了孩子，除了公司，我把自己的一切全给了她。”

我们静静地听着小波讲述自己虽然短暂却起伏很大的人生，大家都若有所思，甚至有些同情起他了。



小波接着说：“现在我终于明白了，工作重要，生活也重要。工作是为了更好地生活，不是吗？我又东山再起，重新做人啦！我与现在的爱人在每个周末都会出去短途旅游，每年还有两次长途旅行，这样的生活非常惬意，我觉得人就应该这样活着。”

我们不约而同为小波叫好。

小波及时回头收获了幸福，而有些人却还执迷不悟。

我有一个朋友，长相英俊，能力了得，在一家大公司打拼了近二十年，马上就奔四的人了，却还是孤家寡人一个。

前些天我打电话问候他，他告诉我最近有很多状况，他父亲生病住院，最大的希望是看见他能有一个幸福的家庭，而他一时半会也急不来。更要命的是他头疼了半个月，去医院检查时被告知情况非常严重，脑部血管上有一个瘤，需要马上手术，否则就像装了一个定时炸弹说不定哪天就爆炸了。听到这里，我劝他：“你就休息一下吧，把工作辞了，人生过了一半了，是时候好好放松一下了。”

他笑了笑回答我：“我觉得我的人生才刚刚起步。你知道吗，我刚租了一家大工厂准备单干，我只希望死亡之神能再给我三年，我一定能干出一番属于自己的事业。”

我认识他十年了，他一直是这样。因为无休止的加班、强大的压力和过度的操劳，他的身体已经频出状况，出现过昏死、休克、各种胃病和心脏问题。可是他依旧为工作疯狂，为工作拼命。

有时候想想，难道工作不是为了更好地生活吗？如果为了工作而工作，那人生还有什么意义呢？要想工作生活两不误，其实也不是很难的一件事，你只需要在内心对工作和生活的比例做适当的调整。只会工作不会生活的人生未免单调，只会生活不会工作的人生未免颓废。所以，正确的方法就是用心工作，开心生活！把周末的时间还给家人，这会是个美好的开端！



每天专注
三小时

管好时间，养成以分计时的习惯

◆ 时间是要挤的，不能因为时间不是整块的就觉得没时间，然后索性不去做这件事了。

◆ 只要我们想做，我们都可以抽出时间来做，没有时间只是借口。

◆ 不管你是什么高科技或是即时通讯工具，只要是浪费时间的都是垃圾。

我有一位小表妹天性喜欢说话，有一段时间她工作很忙就向我抱怨：“我有做不完的事，快忙死了，你能不能帮帮我。”我刚好周末有空，就去了她家与她一起做上个月的总结报告。

“表姐，反正时间还早，我早就想买一件短外套了，你帮我挑挑吧！”于是她工作没开始就去淘宝买衣服了。挑了很多家，对比价格，对比样式，我不耐烦地说：“随便挑一件吧，你不是还有好多工作的事要加班做吗？”她却不肯依我，问了店家很多问题还是犹豫不决。我表示：“你快挑吧，可以买两件，有一件我帮你出钱，行吗？”这才让她下了订单。

我以为这下可以开始工作了，谁料她又说要感谢我，泡杯茶给我喝，又吃了一点儿水果。转眼一个半小时过去了，又快到了午餐的时间，她说：“不如我们下午再做吧，先去买菜做些好吃的，我亲自下厨怎么样？”

我无奈地摇头道：“活该你完不成工作。下次别找我帮忙了！”

与我表妹刚好相反，大作家老舍是怎么做的呢？

老舍忙于写作，遇上没什么要事的客人，他总是客气地说：“请坐！”然后递上一杯茶：“请喝茶！”接着递上一支香烟：“请抽烟！”然后拿过画报：“请看画报！”“四请”之后，老舍便开始继续写作，客人只好



起身告辞。

老舍正是由于知道怎么节约闲聊的时间，一门心思放在重要的事情上，所以他的许多作品才能为我们熟知。

我们每个人一天都有 24 小时，可是每个人做出来的事情却不一样，除了与能力、精力有关之外，更多的是与时间有关。赶不上火车不是因为走得太慢或者时间不够，而是出发得太迟，逼得自己落在时间的后面。只要你认真观察周围，你就会发现这样一个奇怪的现象：越忙的人，你交给他工作，他越能完成得漂亮；越闲的人，你交给他工作，反而完成不了那么好。原因是那些懒散的人懒习惯了，所以他们时间观念淡薄，总认为还有时间，非要一直拖到最后来不及为止。

我是一个爱读书的人，以一个好朋友的话说：“三日不读书，顿觉面目可憎。”面目怎么样我不知道，如果没有学到新的知识我就会难受，心里紧张，感觉少了一样很重要的东西。

有一段时间，我从早到晚地忙工作，只有中午能休息一会儿。我连续快有差不多一个月的时间没看书，心里感觉特别闷。后来，我就抽中午午休前读 5 分钟的书，晚上睡觉前读 10 分钟的书，没想到不知不觉中用一周的时间读完了一本杂志。

我在读杂志的时候，刚好看到著名的数学家苏步青说的一句话：“读书多用‘零头布’。”他把零星时间比喻为“零头布”，把整块时间称为“整匹布”。他说：“搞大一点的项目，最好用‘整匹布’。”上个世纪 80 年代初，他正担任复旦大学校长，还是上海市人大常委会副主任，有 20 多个职务，“整匹布”并不多，但他善于运用“零头布”。他说：“如果你那时到我的办公室，就会看到办公桌上，右边放着公文，左边放着书籍、杂志。我批阅完右边的公文后，就拿起左边的科学杂志看。尽管室中的电话声、谈话声很嘈杂，我都不在乎，好像没听见似的。”

也正是因为苏步青能很好地利用“零头布”的时间，他的《仿射微分几何》等专著才得以圆满问世。



每天专注 三小时

我明白了一个道理，时间是要挤的，不能因为时间不是整块的就觉得没时间，然后索性不去做这件事了。沈均儒曾说：“立志须存千载想，闲谈勿过五分钟。”他说着惜时如金，也是这样做的。

其实历史上很多科学家做出的成就都是用挤出来的时间。

在纽约的一次数学学会会议上，大家邀请数学家科尔教授作学术报告。科尔一言不发地走到黑板前，很快列出了两个算式，两个算式的计算结果证明了 $2^{67}-1$ 这个数是合数，而不是两百年来一直被人怀疑的质数。之后，有人问科尔为论证这个问题花了多少时间，他回答说：“3 年内的全部星期天。”

只要想做，我们都可以抽出时间来做，没有时间只是借口。你不是每时每刻都忙，等你闲下来的时候，你完全可以把之前没做的补上。

大画家齐白石在 85 岁高龄时，曾用一上午的时间连作 4 张条幅，中午仍不停笔，又坚持再画一张。画完题词：“昨日大风雨，心绪不宁，不曾作画，今朝制此充之，不叫一日闲过也。”

齐白石虽然 30 岁才开始学画，但他凭着这种“不叫一日闲过”的精神，勤奋磨炼，久久为功，这才成为我国一代艺术大师。

我们除了要珍惜时间之外，还可以想办法让一些每天都要重复做的事情高效起来，尽量节省时间。

英国生物学家费兰西斯·克里克在成名以后，有数不清的信件、请柬像雪片一样飞来，记者、名人等来访不断，弄得他应接不暇，无法从事研究工作。于是他想出一个妙计，设计印刷了一种万能的复信。信中写道：“克里克博士对来函表示感谢，但十分遗憾，他不能应您的盛情邀请而给您签名、赴宴作演讲、参加会议、赠送相片、充当证人、担任主席、为您治病、为您的事业出力、充当编辑、接受采访、阅读您的文稿、写一本书、发表广播讲话、作一次报告、接受名誉职务、在电视中露面……”

对方的来信提出什么要求，他就在相应的地方做出记号。不久，他终于从穷于应付的困境中解脱出来，为自己争取了大量的时间从事研究工作。



时间对每个人都是公平的，如果你觉得时间不够用，你可以尝试重新安排时间。学着使用“零布头”，可以学着把重复的工作简单化，或是先从最重要最紧急的事情开始做起。时间就像财富，只要你善于管理，它就能发挥最大的功效。

我在一家公司做销售时，主管告诉我们越懂得利用时间的人，业绩就能做得越出色。比如，你拼命去跑客户，就算24小时全用上，一天也只能与二十多个客户见面，但是电话可以帮你筛选掉许多无用的客户，也可以帮你节省很多路上的时间。一天八小时下来，只要你有五个小时在打电话，与100 ~ 300个客户简单接洽是完全没有问题的。

于是我们开始使用电话这个高效的工具来进行销售。事实上有些同事确实业绩翻倍成长，可还有一些同事虽然打电话的时间很长，却并不出业绩。后来仔细一听，原来是因为那些不出业绩的同事浪费时间在无用的客户闲聊了。

没有决策权的人往往很有时间聊天，拉住销售员打发寂寞，而那些真正有实权，能够拍板的人每天都忙得不得了。就算你与那些没有决策权的人员聊几个月也不一定能拿到订单。这些培养感情的时间就等于是做无用功，只是在浪费时间而已。

后来有了网络销售，可以在网络上进行推广营销，也可以利用网络聊天工具进行沟通，省了电话费、路费，沟通也方便。这成了销售员的福音，不用像推销之神乔·吉拉德那样下班后还自己垫钱打电话销售了。可是我发现，很多同事在利用网络之便，看娱乐、八卦、聊私人话题等等，一天下来真正用在客户身上的时间可能就两三个小时。

我很喜欢卡耐基张口闭口在书中提及的一句话：“不管你是什么高科技或是即时通讯工具，只要是浪费时间的都是垃圾。”在网络上的无休止闲聊非常浪费时间，而那些层出不穷、抓人眼球的游戏更是谋杀时间于无形之中。自律性强、拿得起放得下的人毕竟只是少数。在上班时间一边工作一边玩乐，在下班时间仍旧是娱乐休闲，如此，你怎样才能在每天都有收获，让



每天专注 三小时

自己获得足够的成长？

作为高科技的象征，互联网以铺天盖地的阵容迅速席卷了全球，它是一把锋利的“双刃剑”。许多沉迷于网络的人终日懒懒散散、迷迷糊糊、欲罢不能。别说是充实的生活，就连吃饭睡觉也是能省就省，争取一切时间网聊、游戏。有人把网络称为“电子海洛因”，这是不无道理的。互联网使世界越来越小，也越来越精彩。如何远离网络的诱惑，摆脱懒散的生活呢？

其实不难，只要你时刻问自己在网络上的一举一动是为了节约时间还是仅仅在浪费时间就可以了。斩钉截铁地拒绝诱惑，你才有资格精彩地继续你的人生旅程，无悔自己在人生道路面前所做的正确选择。最后，用一句话来共勉：以分计时的人比以小时计时的人多 60 倍的时间。



慢，同样可以精彩

◆ 请你相信：一口吃不成胖子，胖子是一口口吃出来的。

◆ 路要一步一步走，虽然到达终点的那一步很激动人心，但大部分的脚步是平凡甚至枯燥的，而如果没有这些脚步或者耐不住这些平凡枯燥，你终归是无法迎来最后的那些激动人心。

最近《离婚律师》播得很火，我也看了这部片。我觉得这部片中脸蛋最漂亮、身材最好的要数焦艳艳了。她的理财方式与很多漂亮的女人一样，非常迅速，大学毕业后挑了一个有房有车有存款的男人嫁了。许多女人都向往并追求这样的生活，她们最理想的追求财富的方法就是走捷径，嫁给有钱人！

好吧，有钱了之后怎么生活呢？老公出门赚钱去了，一周见不到一面，甚至一个月没消息，每天逛街购物也会烦，每天在家闲着也会闷。怎么办？于是外遇来了！如果老公发现回到家是一个给他戴绿帽的老婆在等着他，绝大多数人都会选择离婚吧。

离婚后怎么办？焦艳艳还算幸运，她碰到的是男主角，自己搞外遇，还获得了男方所有的财产。可电视剧毕竟是完美处理过的，现实中这种事情多数的结果大概是女方净身出户，有了花钱的能力却失去了赚钱的能力，最终走投无路，要么改变要么灭亡。所以，别傻了，一步登天是不可能的！

这里我又想到现实中一个很常见的现象，无数大学毕业生满怀梦想与期待，走入社会后却是屡屡碰壁。看似很简单的事情却也不那么容易做成。特别是那些想一步登天的美梦者就更应该醒一醒了。请你相信：一口吃不成胖子，胖子是一口口吃出来的。



每天专注
三小时

下面我给大家分享一个故事，看看王汉荣是如何从 0 赚到 1000 万的。

1990 年，王汉荣去深圳当学徒，每天十几小时的工作，用麻布轮和蜡给表带和表壳打磨，工资是每月 150 元。

一年后，他成了打磨车间的骨干，工资是每月 1000 多元。

两年后，他跳到一个机械加工厂当生产组组长，工资不足千元。没过多久，这家原本做外销的工厂转为内销，需要开拓国内市场，一个跟他很谈得来的车间主任就推荐他去跑业务，因为他会说广东话，方便沟通。

第三年，也就是 1993 年，王汉荣买了一辆单车，锁在上海宾馆站，到市内后再骑单车去翠竹路逐家逐户地推销。在一位远房亲戚的引荐下，他向湖南郴州车管部门推荐了适合当地使用的防盗锁，车管部门要求他尽快送两万多把防盗锁到郴州，货到付款。当时两万多把锁需要 200 多万元货款，他上哪里筹这笔钱呢？后来他决定向工厂让利，将其中的差价让给工厂，自己每把锁只赚几元钱。能够做成这笔生意，很重要的原因是他不怕吃亏，如果他对利润斤斤计较，也许最后连 5 万元也赚不回来。

从事销售工作三年后，王汉荣的职业生涯有了一个质的飞跃，两个重要的机遇出现在他身边，他都好好地把握住了。

第一件事是：内地有些地区接连发生高速公路连环车祸，公安部下令上高速公路的机动车必须安装指定厂家生产的后雾灯。基本上只要你能拿到符合要求的货，就一定好卖。由于每家汽配店的用量有限，不能直接向厂家拿货，于是他就把和自己有联系的汽配店的用量都集中起来，向江苏的无锡、徐州和广东南海的几家公安部指定生产厂家订货。因为他能第一时间拿到紧俏的货品，所以行内有越来越多的汽配店闻风向他订货，甚至包括广州的汽配店。

第二件事是：业务往来中他认识了一家经营汽车电子防盗产品的香港贸易公司的销售主管，一个高挑、亮丽的广州女孩，后来他们结婚了。深受香港经营理念熏陶的太太不仅帮王汉荣在后雾灯生意中稳妥地赚到了第一个 100 万，更重要的是鼓励他生意一定要做大、做强。



1997年，在太太的建议下，王汉荣租下了位于宝安39区的旧海关报关大楼一楼110多平方米的商铺作为门面，楼上1000多平方米的仓库作为仓储式超市。当时，一楼每平方米要70多元，二楼仓库他拿到了厂房价，每平方米仅10多元，即便如此，一个月的租金也要两万元。不到三年时间，王汉荣的“好利时”已经在宝安独占汽车用品市场的鳌头。好利时从此步入了稳定发展期，不仅可以自主生产汽车、五金、音箱及布艺等产品，还拥有由全世界范围内的300多家采购商组成的采购网络，并向全国800多家经销商供货，其中深圳占了八成。

2004年底，由好利时投资设立的爱车空间汽车服务有限公司定址在人气最旺的华强北商业区，并于2005年3月正式开业。市区的消费者层次比关外高，对汽车用品的要求也更高。他们精心布置了销售区、音响试听和安装区、贴膜区，还有专门的吸烟区、休闲区，更附设了小小的网吧，使消费者在等候服务之时能够免费上网。这次，王汉荣一反在租金方面低廉的首要选择，因为这里要办成好利时在深圳市区的旗舰店。从试营业开始，爱车空间的业绩稳步上扬，事实证明王汉荣这一步没有走错。28岁，他完成了从0到1000万的跨越，吃了深圳汽车用品超市的螃蟹，在宝安开设了当时全市最大的汽车用品中心，大到汽车轮胎、汽车音响，小到防滑垫、汽车香水等上万种汽车用品，像普通超市一样敞开摆设、明码标价、自选销售，令消费者耳目一新。

在王汉荣事业一步步走向辉煌的时候，我们不禁想知道，为什么他能成功？十几年来，王汉荣几乎没有买过一块手表。他唯一的爱好是踢足球，但却永远穿着那双二三十元一双的“双星”牌足球鞋。哪个富豪没辆好车，他却一直开着那辆福建东南产的富利卡，一边私用，一边拉货。直到最近才花了40多万元买了辆丰田霸王。他调侃道：“朋友们都看不过去了，不买辆好点的不行了。”

王汉荣因为诚恳、亲切，与许多汽车用品生产厂家都成了好朋友，共同成长，所以他总能够拿到比别人更便宜的友情价。还是因为诚实、随



每天专注
三小时

和，那个漂亮的广州女孩愿意放下安逸的一切，跟随他到深圳，助他事业再创高峰。

从王汉荣身上我们能看到什么呢？勤劳、不怕吃亏、目光长远。销售对于成功者来说是一项最辛苦的工作，也是最赚钱的工作。销售最讲究人脉，而勤劳、不怕吃亏、懂得让利的人在销售的市场上也是最受欢迎的人。善于抓住机遇便是王汉荣敢于做大、做强的关键所在。

往往不急功近利、舍得吃亏的人得到的更多。路总是要一步一步走的，虽然到达终点的那一步很激动人心，但大部分的脚步是平凡甚至枯燥的，而如果没有这些脚步或者耐不住这些平凡枯燥，你终归无法迎来最后的那些激动人心。



第六章

专注你的工作，让薪水成倍增长

无数的经验教训告诉我们，如果你仅仅是为了薪水而工作，则很难赚到钱，生命的价值不仅仅是为了面包，还应该有更高远的追求。当这个世界上的芸芸众生都在为薪水而工作，而你能放下金钱的诱惑去专注于工作本身时，你离成功之日就不会太远。



每天专注
三小时

珍惜工作等于珍惜生命

◆ 工作就如同我们身体里的血液。如果我们连一份工作都没有，还谈什么理想、什么价值、什么人生追求？

◆ 我们每个人的人生中最主要的时光几乎都在工作中度过，可以说工作就是我们生命的舞台，工作的成败就是我们人生的成败。

我们村里有一个比我小几岁的男孩叫张远，他从小就被父母宠坏了，什么事情都不爱自己动手。张远长得帅，嘴又会说，很讨人喜欢。从小他最羡慕的人就是他的堂妹，因为堂妹的家庭条件非常好，完全不用工作也能好吃好喝一辈子。

村子里的年轻人纷纷外出工作了，张远却另有打算，一直不肯外出找工作，他说：“工作挣钱太慢了，也不够花。”他想到了一个行当，就是与另一个年龄比他稍大的朋友对外地人进行拦路抢劫。这样的日子过了几年，张远到了娶媳妇的年龄了，许多人都从外地带了老婆回来。

于是张远 22 岁时决定去深圳，他妈妈不放心也跟去了。他妈妈很快在一家按摩夜总会找了一份做饭的工作，每月 800 元。张远有妈妈在身边一点儿也不着急了，他不但没有去找工作，还整天在游戏厅没日没夜玩耍。没钱了，就过来伸手找妈妈要。他妈妈想逼他出去工作，但是又害怕他再去抢劫，只好把钱给他。由于工资很快就供不应求了，于是她又向老板要了帮老板的宠物狗洗澡的活，后来又包揽了清洗店里所有的毛巾、被子等活。工资也涨到了每月 1500 元。妈妈怕不够花销，每天都不敢吃早餐，总是省了又省。而张远却从来不过问妈妈的事。有一次，一位好心人对张远说：“你妈妈多辛苦啊，起早贪黑的挣钱供养你。你有手有脚，为什么自己不去挣钱



养活自己呢，这样还有哪家的女孩子会看上你呢？”张远嬉皮笑脸地说了几句，又找妈妈拿了一百元去了游戏厅。

很快，张远在游戏厅认识了一个女孩子，他谈恋爱了。现在除了自己打游戏要钱，女朋友打游戏也要钱，还有平时给女朋友买衣服、送礼物，妈妈的工资不够用怎么办？他决定外出找工作了。可是他没文化没本事，又不能吃苦，找了好几天还是没有哪一个公司要他。妈妈只得安排他暂时进了按摩店做学徒。他做了几个月，赚了些钱，趁女朋友怀孕的时候赶紧拿了结婚证，很快他又做爸爸了。这下需要用更多的钱，他觉得这份学徒的工作挣得太少了，于是又换了工厂一线员工的工作，每天加些班也有两三千一个月。做了些日子，他觉得这工作每天都要加班太累，就又换了一份五星级保安的工作，1500元一个月，遇到闹事的情况还能拿些奖金，于是他每天都盼望着酒店有人来闹事。有一次酒店有人闹事了，他冲上去替老板挡了一刀，又把那闹事的家伙给放倒了。酒店老板为了息事宁人，只好给了他一笔钱让他另谋高就。

张远24岁时，老婆整天埋怨他赚的钱不够多。于是他狠狠心做了一个决定：把老婆带去东莞五星级酒店卖淫。钱赚得快了，他用起来更大手大脚了，可是好日子不长，今年刚好赶上酒店被查封，他们又面临失业。张远觉得越来越迷茫。

何劲大学学的是电子专业，他在大学最后一年里进入了广州的一家大公司做实习生。其他一起进公司实习的人都在嘻嘻哈哈，每天上班在车间混日子，下了班就去喝酒吃路边摊。而何劲却总是认认真真对待他的工作。同学笑他：“你傻呀，我们实习就混个吃住，基本没工资，你不值钱呀！”他笑笑没有出声。

何劲在车间认真留意那些做得好的老师傅都是怎么操作的，也跟着仔细模仿，很快他也可以做得有模有样，他是同学中 fastest 上手操作这些机器的人。会做之后，他又研究怎么操作得更准确，尽可能降低误差，怎样调节机器，生产出来的电子产品会更好一些，他总是在思考这些问题，也总是在工



每天专注 三小时

作中不断改进这些问题。慢慢地他有了一套自己的操作方法。实习到期时，他已经达到了熟手员工的水准。公司车间管理员对他说：“你毕业后，可以直接来我们公司上班了。”

何劲毕业后，果然进了这家大公司，刚开始他还做车间的机械操作员。后来他用业余时间了解了其他生产线的流程，仔细揣摩后写了一份关于如何提高生产效率的总结，提交给车间管理主任。主任见后觉得非常好，向公司领导提出让他做了自己的助手。何劲工作得到认可后势头更猛了，他除了上班认真研究之外，下班了还不断向公司的高手请教自己的疑惑，还买回了大量的专业书籍翻看。

何劲在公司上班的第三年，车间主管调走了，他顺理成章被推荐了上去，做了车间主任。

后来，我们联系很少，这次去何劲公司看他时，公司的职员称他为何总。这让当年和他一起实习的同学感慨不已，悔不该当初没有认真对待这份工作，失去了这么一个大好机会。

我们每个人的人生中最主要的时光几乎都在工作中度过，可以说工作就是我们生命的舞台，工作的成败就是我们人生的成败。我们只有像珍惜生命一样珍惜自己的工作，才能把工作做得尽善尽美，才能获得人生中的最高成就。



成为老板眼中的 NO.1

◆ 做事情，要做就做好，做到极致，久而久之，你就会有在细节处胜别人一筹。只要让老板看到你的努力，也许你的命运就会因此而改变。

◆ 失败者往往是只有5分钟热度的人；成功者则属于那些被逼到墙角也要坚持到最后5分钟的人。

我在石基皮革厂上班的时候，遇到过这样一件事情。公司有个很难做好的工作，谁也不愿意去做，就算经常加班也很容易因为出错而挨骂。

年轻好胜热爱挑战的我在左思右想后决定辅助主管去接手这个任务。主管本来就不愿意干，见我很认真地学习了解，并且帮他处理问题，他顺势将这个客户出货的事情交给我打理。每天我都最后一个离厂，出货时我亲自点出货数量，核对电脑条码数量，完全一致才允许货柜离开。货柜离开后，我还要把仓库余下的货箱清点一遍，直到确定完全没有漏洞才能下班。

尽管我如此认真仔细，可报关还是递来了投诉信，信上说是有两箱货物弄错了。一时间，我成了众矢之的，大家都问我怎么回事。我淡定地说：

“不可能出问题！”因为这句不可能，厂长盘问了我一遍，总公司也来了领导轮流盘问我，我还是坚持“不可能出问题”。后来，船务部同事央求我：“我求你了，你错了就承认了吧，写份报告就完事了。以往大家都这样做，你不认错的话我们麻烦就大了，都不能下班了。”我坚持说：“不可能错！”我把证据一一核对给他们看，电脑数据、贴纸数据、纸箱数据，三者完全吻合，没有一处漏洞。

于是公司领导召回了这批货物，全部下船检查。后来，他们在码头处发



每天专注 三小时

现是物流公司弄错了两箱货的天盖，导致货不对板，调回来就一切正确顺利出关了。

后来，公司就我认真做事的态度开了一个大会。并且指出我是第一个这样做的，而且做得很好，值得大家学习。瞬间，我成了公司的明星人物。

做事情，要做就做好，做到极致，久而久之，你就会有在细节处胜别人一筹。只要让老板看到你的努力，也许你的命运就会因此而改变。

国内首席男模张亮走上了国际舞台，成了登上国际米兰时装周的第一位中国人，又通过参加《爸爸去哪儿》一夜之间成了80后众多年轻父母的楷模。

张亮出生在北京一个富裕家庭，一直过着衣来伸手饭来张口的日子。但在15岁那一年，他的父亲突患重病，每天的住院费就高达万元，家里的积蓄很快就用完了。

一年后，张亮被迫辍学。他没有一技之长，找不到好工作，也没有老板愿意收留他，最后勉强找到一份帮厨的工作。打那以后，他每天要干的话就是洗菜、配菜、传菜、拖地和清洁柜子，累死累活地做一个月才能拿到一千多元的薪水。这样的工作他一直做到20岁，他觉得这种毫无技术含量的工作让人看不到希望，20岁这年，他转行做了耐克鞋店的导购。

就在张亮做导购的时候，有个模特朋友打电话给他说自己接了两个活，由于抽不出时间，请身材和形象都不错的他帮忙试一下。他很快意识到一个改变命运的绝佳机会来到了，尽管他尽自己最大的努力去走好每一步，可结果还是落选了。好在经纪人看中了他良好的形体与认真的态度，特意要了他的手机号。

打那以后，张亮有了一个目标：要做模特，并且要做名模。他买了很多模特入门的门来看，还下载了很多优秀模特的表演视频。每天下班回到自己的小屋就开始练习。

又过了一周，他接到了经纪人的电话，这一次，他在闪光灯下不再胆怯，努力演绎着他对服装的领悟，他把模特赋予服装的内涵真正地展现出



来，征服了经纪人，也征服了在座的评委。面试成功了，他获得了兼职模特的工作。

打那以后，张亮抓住每一次走秀的机会，每一场都认真表现，给人留下了不错的印象。有一次，他化妆完毕后就一直站着等待自己的演出。一旁的助手说：“离上台还有时间，你坐下休息5分钟吧。”他回答：“我担心一坐下，衣服就会出现褶皱，影响了整体走秀效果。”一旁的经纪人刚好听到他说的话，认定这位对服装和演出如此珍惜的年轻人只要坚持下去，成功指日可待。只要有走秀的机会，经纪人第一个想到的就是他。

功夫不负有心人，如今的张亮已经是家喻户晓的名模。他这样对媒体说：“一个人的成功并不是一朝一夕的。失败者往往是只有5分钟热度的人；成功者则属于那些被逼到墙角也要坚持到最后5分钟的人。”是的，张亮凭借他对模特工作的认真执着，为他赢得了经纪人的认可，赢得了机会，也赢得了人生。



每天专注
三小时

能力胜于学历，炼成稀缺人才

◆ 有些优秀的人才眼高手低，这瞧不上，那瞧不上，因此往往容易四处碰壁；而有许许多多学历不是太优秀的人反而能够通过认真准备，突出自己的优势，获得企业的青睐。

◆ 不论做什么事情，选择了就要勇敢地去，面对困难不要轻易放弃，否则以后就会不断为自己找借口放弃。

◆ 不断提升自己的能力，保持原创的独特才是最好的成功捷径。

面试官常常感慨：“我最害怕招聘大学生了，简历筛选非常累，我又不是火眼金睛，光凭一份大家都相差无几的简历，真的很难分辨哪些是真有实力，哪些没有实力。相反，招聘有经验的销售员就容易多了，可以直接从以往的经历中看到面试者的技能与他个人的成长过程。”

在三百多份求职简历中，面试官挑中了一些简历，尤其对其中一份简历赞不绝口，并且说出了他选中这份简历的理由，面试官拿出一页贴满小纸条的纸说：“这上面贴满的是面试者实习时拿到的每一份工资的工资条，虽然每一次的金额都很小，但是证明面试者有用心去做，并且很在乎自己的成绩，更重要的是，从每一次工资的提升中我们看到了面试者的成长历程。”

其中一位大胆的面试者问：“我想请问为什么我的简历没有被选中？”

面试官回答：“那必定是你的简历没有任何出彩的地方，我们看不到欣喜，所以只能放弃。”

可以说绝大多数的大学生都有一定的实习经历。只要我们把能够体现自我潜能的一些经历与证明拿出来，在每一次实习后总结自己收获了些什么，



实习的成绩一次比一次好，就能为自己获得绝对的加分，便很容易在众多面试者中脱颖而出。

对企业而言能力远远重于学历，在别人眼中也是如此。特别是那些成功人士，更是懂得这个道理，并且他们懂得去发现别人的能力与优点。

追求能力的提升可以说是我们成长的必经之路。我们可以选择放弃努力、随大流，最终也如大流那般得不到提升。我们也可以对自己提出更高的要求，适时锻炼自己，把自己炼成稀缺人才，能力得到一步步提升的同时，也会获得更多的人肯定，地位和财富同样也会水涨船高。

沈韵是一个上海 80 后姑娘，她从事的职业是食品造型师。这是一个很新鲜的职业，最早出现这个职业的瑞典也不过六个人，在国内，干这行的绝对不到十个人，而她又是中国唯一一位女食品造型师。食品造型师就是给食品进行美化和造型的专业人员，他们用自己的双手为食品打造出尽可能自然完美的状态，以激发摄影师的灵感，拍出理想的镜头或照片。

沈韵接到的人行以来的第一单，是为福满多牛肉面做造型。国外不乏相关方便面成功的造型案例，是照搬还是创新呢？如果选择创新，就意味着一切从头开始，随时有可能失败。她最终咬了咬牙，坚定自己的理念，要靠自己去创新，要证明自己的实力。

沈韵反复研究食材的原料，翻阅了大量的书籍，如美术基础、摄影基础、PS 基础、色彩学、几何学、厨艺、食材知识、采购常识、道具搭配等资料，还不忘与客户沟通。花费了一个多月的时间，熬了一夜又一夜，几乎完美的福满多红烧牛肉面造型出来了，诱人的红烧面广告画面从电视里一经推出，就受到了亿万民众的好评。

别人以为现在出名了，不用这么累了，可以走捷径了，可是沈韵却觉得创新的道路上没有捷径，只有不断努力增加自己，不断付出才是出路！

几年后，国际知名品牌哈根达斯也向她伸出了橄榄枝，让她给冰激凌做造型。内行人都知道，这个难度是非常高的，真正的冰激凌无论多高级的，都不能在摄影棚的灯光下拍摄，还没等人替它做好造型，冰激凌就开始融化



每天专注 三小时

了。欧美食品造型师其实已经攻克了这个难题，他们用土豆泥做冰激凌就可以达到目的。这次她还是坚持走自己创新的道路，又是经过两个月的研究，她的配方才出来，看着非常逼真的“替代品”，哈根达斯的老板都连连称赞她是天才创意大师。

沈韵始终坚持不照搬，要创新的路线，一次又一次向大家展示了自己的才能。多年来，她的订单不断，她已经为康师傅、麦当劳、必胜客、哈根达斯等数十家国际知名企业操刀。据业内人士透露，我国半数以上电视食品广告的造型均出自她手。

沈韵的故事向我们证明了一个道理：不断提升自己的能力，保持原创的独特才是最好的成功捷径。



驴的绝活也能惊艳老虎

◆ 人生就像是滚雪球，后面的机会取决于前面的积累。人做事应尽早订下目标，然后集中精力去完成。不要随意修改，否则时间就浪费了。

◆ 也许你只是一头驴子出身，没能成为老虎的后代，可这并不是决定你人生的因素，只要你瞄准目标，集中精力练好自己的一个绝招，你也能惊艳老虎。

◆ 每个人的存在都是有用的，不管你多么普通，只要发挥得好，你一样可以惊艳那些大人物，做到很多大人物都做不到的事情。

湖南卫视的金牌主持人汪涵现在几乎是家喻户晓的人物了。他是中专毕业，以前在电视台做杂工，每天的工作就是搬运摄影器材、简单的木工，有时候爬到很高的天花板上往下撒碎纸片。为了让别人能够放心地把工作交给他，他一直没有告诉过别人其实他恐高。

汪涵每天都被人使来唤去，只有一件事情他可以指挥别人怎么做。在录制节目前，导演因为要先拍好观众大笑或鼓掌的场面，所以他就负责在人群前面，带头大笑。有时候一场秀下来，他就像一个傻瓜一样要笑几十次，镜头好的时候，编导还会走过来拍着他的肩膀说：“很好，笑得很傻，再努力。”

1998年，汪涵去参加了一档节目的试镜，他在去试镜的前一夜，在狭窄的洗手间里对着镜子练了一个通宵的表情，后来，他成了节目的当家主持。24岁的他因为中专学历屡次受到别人的质疑，有一个同事就咬住他的学历鄙夷地说：“一个中专生，凭什么做热播节目的主持人，他连英语都不会讲。”他没有争辩，第二天录制节目的时候，他好好地秀了一下自己的绝



每天专注 三小时

活，分别用长沙话、湘潭话、株洲话、广东话、武汉话、四川话、东北话、湘乡话、常德话混杂在一起念段子。这一举动惊艳了所有的人，从此再也没有人拿他的学历说事了。因为还从来没有哪个主持人可以像他那样把九种方言混杂起来还讲得那么地道。

当记者问汪涵成功的秘诀，他是这样说的：“人生就像是滚雪球，后面的机会取决于前面的积累。人做事应尽早订下目标，然后集中精力去完成。不要随意修改，否则时间就浪费了。”

是的，也许你只是一头驴子出身，没能成为老虎的后代，可这并不是决定你人生的因素，只要你瞄准目标，集中精力练好自己的一个绝招，你也能惊艳老虎。

我在给宝宝读绘本的时候觉得有一则故事讲得非常好：有一只小老鼠总是四处跑，有一天他看见两只小熊在踢足球，小老鼠说：“小熊，小熊，我可以与你们一起玩吗？”小熊看了它一眼说：“你这么小，能有什么用，快走开！”小老鼠继续往前跑，它又看到了小老虎在拍皮球，小老鼠说：“小虎，小虎，我可以与你一起拍皮球吗？”小老虎望了它一眼说：“你这么小，能有什么用，快走开！”小老鼠又继续往前走，这次它看到一头小猩猩在锻炼身体，正在举哑铃，小老鼠说：“猩猩，猩猩，我可以与你一起玩吗？”小猩猩看了它一眼说：“你这么小，能有什么用，快走开！”这次老鼠对自己似乎有些失望了，它在想自己是不是真的太小了，一点儿用都没有。正在这时候，它看到小象正在不停地打喷嚏。它走过去问：“小象，你怎么啦？”小象告诉它：“我的鼻子好痒，快痒死了，刚看了山羊医生，可是它也帮不了我。这可怎么办呀？”小老鼠说：“我来帮你看看吧！”小象说：“你这么小，能有什么用，快走开！”小老鼠却坚持要帮助小象，小象终于同意让它帮自己看看。小老鼠钻进了小象的鼻子里面，从深处拖出来一根青草，它对小象说：“看，就是这根青草弄得你鼻子痒痒的！”小象喜出望外，连连夸赞小老鼠真了不起，帮它治好了病，从此它们成了好朋友。

一只小蚂蚁要过河，可是它的个子太小了，河水太深，它哭了起来。小



熊听到哭声走了过来，得知小蚂蚁是为了过河的事情而哭，它便让小蚂蚁爬在自己的背上，背它过了河。小蚂蚁感激地对小熊说：“谢谢你背我过河，我以后一定会报答你的！”小熊看了小蚂蚁一眼，心想：“蚂蚁这么小，能帮到我什么。”

过了不久，小熊忘记了这件事情。有一天，小熊出门玩耍的时候，不小心落入了猎人的陷阱，被一个网子掉了起来挂在树上，怎么挣扎也不管用，它急哭了，大声喊：“救命啊！救命啊！”刚好小蚂蚁经过这儿，它一看是曾经帮助过自己的小熊，于是小蚂蚁对小熊说：“我来想办法救你吧！”小熊看了看地上的小蚂蚁，燃起的一丝希望又灭了。

一会儿后，小蚂蚁叫了一群自己的兄弟，爬到树上，大家齐心协力对准树上的网子一阵咬。最后终于，网子被他们咬断了，小熊得救了，他感慨地说：“真想不到呀，你还有这样的绝活！”

老鼠很小，蚂蚁更小，它们往往很容易被人忽视，看不见长处，大家都认为它们干不出什么大事，做不了什么用。每个人的存在都是有用的，不管你多么普通，只要发挥得好，你一样可以惊艳那些大人物，做到很多大人物都做不到的事情。



每天专注
三小时

要做“长颈鹿”，不计眼前利益

◆ 很多时候，对眼前的利益斤斤计较就等于杀鸡取卵，痛快了眼前却失去了长远的机会与更多更大的利益。

◆ 从长远出发，兼顾远近利益，如果做不到鱼与熊掌兼得，那就放弃眼前的小利益，换取长远的大利益。

小仲马在还未成名之时经常写一些文章去投稿，但是经常被退回。大仲马看着不忍心了，于是对他说：“你投稿时可以对收稿人说你是我的儿子，他们会优待你的。”但小仲马却果断拒绝了，他说：“不，我不需要您的帮助，我要靠自己。”经过一次次的退稿和尝试，终于，传世之作《茶花女》诞生了。

如果小仲马害怕吃苦，贪图眼前的利益，利用父亲的名誉去获得优待，也许他就不会那么努力去证明自己了，他也很难取得这么大的成就。

很多时候，对眼前的利益斤斤计较就等于杀鸡取卵，痛快了眼前却失去了长远的机会与更多更大的利益。

王霞与张艳是同学，两人在学校的时候成绩都非常优秀，毕业后一同寻找工作。她们同时去了一家大公司面试，王霞提出的薪资要求却比张艳高出了许多。结果她们两人都被录取了，王霞的薪资是张艳的两倍。她对张艳说：“你傻呀，开那么低的条件，有钱不会挣，贱卖了你自己。”张艳只是笑笑，没有出声。

她们开始正式上班了，王霞做完自己的工作就下班，张艳下班后还会留下来解决当天工作中没有做好的地方，写个总结，争取下次改正或者做得更快、更好一些。王霞对张艳说：“拿这么少的工资还这么卖命，你的时间不



值钱呀？他们没给加班费，凭什么义务加班呢？”张艳还是笑笑，没出声。

试用期后，张艳收到了公司的录用通知书，工资也涨了两倍，而王霞却被淘汰了。

当我们看别人的经历时眼睛似乎特别明亮，头脑也特别清醒，看到一半就知道结局，可凡事到了自己身上时，我们却往往被眼前的利益吸引，变得短视。

人生很长，不能只看眼前几年，我们要尽可能做“长颈鹿”，人生多了远虑才会少很多接踵而来的忧患。

七年前，我同学李丽去了上海发展，并且与公司的同事结了婚。他们很快有了七万元左右的存款，虽然买不起车但已经够买一个车库了。当时她老公想要先买车库，等存够钱再买车子。可是李丽爱面子，坚持要先买车，这样在同学面前也有光。老公屈服了，果断付了车子首付。

李丽两夫妻风尘仆仆地把车开回来，四处找停车位，可楼下都停得满满的，这时候老公有点抱怨地说：“早知道先买车库了，现在把车摆在哪儿呢？”转了几圈之后，他们决定把车就停在自己住房的楼下门口。

晚上十二点左右，楼下小车警报器突然响起来了，李丽凭着直觉判断这是自家的车。她赶紧叫醒老公，两个头齐刷刷往楼下看去，原来是他们同一栋楼的一个男人碰到了车，他大声说：“谁家的车呀，都挡着道了。”李丽赶紧解释道歉，好不容易息事宁人进入梦乡，一会儿车子的警报器又响起来了，他们急忙爬起床向外看，这次是别人车子上的警报，与他们无关。

买了车，出门变得更方便了，李丽每次开车出去都会很得意地回来，一脸的自豪。可是在上海这个发展特别快的城市，有车一族很快多了起来。许多人都有车没地方停，经常为抢一个车位而伤透脑筋，而买一个车位也不再像以前一样七八万可以搞定了，都涨得不像样子了。

一天，李丽的老公发现同一栋楼的一个大胡子男人走到他们楼下的车库前打开了车库。他非常羡慕，偷偷瞄了一眼，发现车库里停着的居然是一辆不起眼的电单车。李丽老公走上前去递了一支烟，笑笑说：“大哥的车



每天专注
三小时

呢？”那位男人摇摇头说：“哪里有钱买车呀，我买这车库都是在亲戚家里借了一圈才搞定的。”李丽老公心中一阵羡慕说：“现在这车库比车还要值钱呢！你是什么时候买的？”大胡子说：“五年前买的。还是我老婆眼光好，她说在上海这寸土寸金的地方，先买车库才是明智的，有了梧桐树还怕没有金凤凰吗？”李丽老公一阵感慨，连连赞叹他们看得远。

又过了几天，李丽老公想着自己的车子经常为了找车位而头疼，半夜睡觉还要提心吊胆的，唯恐一觉醒来车子丢了。他也想买一个车库，于是他开始与大胡子套近乎，三天两头请大胡子吃饭。在得知大胡子最近两三年都买不起车之后，他们之间的走动更勤了，开始称兄道弟。

有一天，楼下突然响起了救护车，李丽夫妻一看居然是大胡子的老婆生病了，他们心中一阵窃喜。第二天一大早，李丽夫妻就敲开了大胡子的门，一边是送慰问品，一边是试探大胡子是否会将车库在这个时候出手。谁料大胡子很干脆地说：“兄弟啊，我真是拿不出钱来给老婆看病呀！一时之间也不想把车库卖掉，这以后留着就是只生蛋的鸡呀！我可怎么办呢？”李丽赶紧让老公出价，于是他们提出愿意以二十万买下这个车库。大胡子睁着通红的眼睛当场点头答应了。李丽夫妻怕夜长梦多，当天就取了二十万现金给大胡子，签了合同，只等去物业处办理手续。

当李丽夫妻把车开进车库，终于觉得结束这几年的不踏实生活时，他们看到大胡子开了一辆并不比他们差的车回来了，还是崭新的。李丽跑过去问：“这车是你们新买的吗？”大胡子乐呵呵地说：“是啊，刚买的，还好老婆的病只是小事，没花多少钱，虚惊一场，我索性就买了一辆新车。”李丽心里有些庆幸自己已经买下了车库。她有些为大胡子担心地问：“那你们以后这车停哪儿呀？”大胡子把车开到旁边一个车库门前，掏出钥匙对李丽说：“停这儿。早些年前，本来我们的钱只够买一个车库的，我老婆说多买一个，到时候等车库升值了，凭车库转手买车就容易了。”

李丽听得一身直冒汗，她在心里恨透了自己当时的鼠目寸光。原来自己与老公的工作都还不错，错就错在他们走错了一步棋。落得两口子拼命工作



挣了七年时间，才混个与大胡子差不多的生活。

无论是工作还是生活，我们做事情一定要把目光放长远一些。比如在平时，我们可以用心积累人脉，等你遇到困难的时候，就容易得到朋友提携。如果平时对眼前的利益不那么斤斤计较，那么我们就可以获得更多各种各样尝试的机会，能力也可以得到很好的锻炼，当机会来临的时候，我们就能独当一面，脱颖而出。

有人说长远利益是骗人的，到头来我们什么也得不到。这又告诉我们不能一味放弃自己的眼前利益，我们要看现在的放弃是不是值得，对自己的将来是否有好处。就像投资一样，如果投进去不会有产出，那你为什么要投资呢？

所以，我们最好的做法是，从长远出发，兼顾远近利益，如果做不到鱼与熊掌兼得，那就放弃眼前的小利益，换取长远的大利益。



每天专注
三小时

你的成绩决定你的高度

- ◆ 你替老板做的贡献大，替老板赚的钱多，你获得的薪水自然就会高。
换句话说，你的薪水是你自己支付的，与你的付出成正比。
- ◆ 追求高薪的第一步是：忘记自己要追求高薪，尽全力创造价值及附加价值。
- ◆ 当公司效益不错，你的业绩又是独秀一枝时，那么此时就是你向上司争取高薪的黄金时机，千万别错过。

有人在网上做了一份调查，许多网友投票参加，调查内容为“月薪多少会让你在相应的城市生活不惶恐”。最后调查的结果显示，上海、北京等一线城市需 9000 元左右，而成都、大连等二线城市则在 5000 元左右。许多身为低薪族的网友表示很“惶恐”，如果你也是其中之一，你可曾问过自己：我为什么拿不了高薪？

大家心里都很清楚，老板招聘员工干活是为了挣更多的利润，并不是做慈善为你提供饭碗。也就是说你替老板做的贡献大，替老板赚的钱多，你获得的薪水自然就会高。换句话说，你的薪水是你自己支付的，与你的付出成正比。

是什么原因导致你拿不了高薪呢？纵使频繁转换工作，还是得不到老板赏识，这很可能是你的某些坏习惯导致了你的失利。比如以下几个方面：

1. 做事没有条理，毫无计划。以前我们公司有个很优秀的技术员，总能解决其他同事不能解决的技术难题，并且能想到大家都不曾留意到的细节地方。但他的工资却始终涨不起来，因为每次老板问他要多长时间可以完成这个项目时，他总答不上来。每次都是说：“这个不好说，顺利就快，不顺



利就慢一些。”老板让他大概估计一个进度方便给客户交代，他却始终不表态，于是老板用了一个能够做计划、技术比他差很远的同事做了他的上司。

2. 抱着“差不多就行了”的态度工作，做事马虎。虽然工作上只差了一点点，工资却相去万里。我工作的时候遇到过一位很有意思的同事，每天的工作报告都是随便复制过来的相同内容。我问他：“你明明今天下午最后两小时不是做的这件事情呀！”他说：“没关系的，差不多就行了，懒得分那么细了。”年底，公司老板扣了他的奖金，还狠狠批评了他，说他做事情没分寸，胡来，一件小事也要用那么长时间去做。他有苦说不出。

3. 总喜欢说“不可能”，那你拿高薪也是件不可能的事了。老板请员工来做事，就是让你把他的想法通过努力变成可能，如果他提出一个想法你还没有想办法分析，没有做出任何努力就说“不可能”，那老板也不可能给你高薪，因为你什么也干不好。我们公司在做一个 RFID 项目的时候，有个客户要求我们能够实现货物推进推出门口的时候可以实时读取。这时候工程部有一个资历比较老的技术员马上说：“这不可能实现的，我们的标签读取正确率很多时候不能达到 100%。”老板并没有反对他的意见，而是把这项工作交给了另一个同事负责。后来，那位进公司不久的员工在每天下班之后都在门口做实验，尝试了十几种标签读取率之后，写出了一个报告，并且发现有两种标签的正确读取率基本可以达到 100%。公司也顺利拿到了这个项目，在实施这个项目的时候，那位老员工付出了很多努力，拿奖金的时候却是那位新同事拿得更多一些。

4. 工作时毫无时间观念，做事拖拉。小李平常做事认真仔细，技术不错，人也很随和，可是他不管做什么事情都要找借口延迟一两天才能做完。并且不论是早上还是中午上班，他总是公司最后一个到的。这给老板的印象十分不好，认为他做事不靠谱。年底大家的工资都涨了不少，而他却只涨了一点点。

5. 害怕承担责任，不愿意付出额外劳动，并且多嘴多舌。以前我们所在的公司加班是没有加班费的，每逢遇到加班，小周总能找到各种借口离



每天专注 三小时

开。有时候明明是她分内的事情，她也会向上司推荐其他同事去做，而她一定会有一个很漂亮的借口非走不可。表面上没有任何问题，可是到了年底拿年终奖的时候，其他同事的红包都要比她拿得多一些。

6. 个人英雄主义，脾气差，人缘不好。我们公司以前有好几个能力十分不错但人际关系处理的很差的同事，大家总是避开他们，甚至还有一些同事在背后打别人的小报告。于是一种很奇怪的现象出现了，为公司作了很多贡献的他们工资却不见成正比上涨。

上面我们谈了一些影响拿高薪的坏习惯，接下来，我们再来看有哪些拿高薪的小技巧呢？

1. 不要盲目追求高薪，时刻为自我增值。很多人都抱着老板给我多少钱，我就干多少活的态度做事，他们认为这样才不亏。其实这种想法也是影响他们拿到高薪最错误的想法。追求高薪的第一步是：忘记自己要追求高薪，尽全力创造价值及附加价值。小慧在一家健康饮用水店做服务员，工作内容就是为客户做演示，鼓励客户试用他们的健康水。小慧很快就把实验做得相当熟练了，讲解也十分到位。后来，她又主动帮客户送水，并且把店子里整理得十分美观、清洁，还做出了不少表格，统计试用客户的建议等。这让老板对这个刚毕业的小妹妹刮目相看，从此也把她当自己人，生意好的时候，她经常可以拿到好几倍的工资。不管你从事什么工作，如果多做一点不会累死人，不会让你的身体受到影响，我都建议多从主人翁的角度来工作，做事有担当，以此全面提高职业素养和综合能力。你把工作当自己的，老板就会拿你当自己人，自然是不会亏待你的。

2. 了解公司薪资架构，有目标、有计划地进行努力。每家公司都有自己一定的薪资制度，有些企业强调年资或资历，有些企业强调结果，有些企业则强调过程与结果并重，有的公司强调个人表现，有的公司则极为看重团队表现。因此，要想得到高薪，必须了解公司薪资制度的精神及重点。我23岁时曾在一家企业做到了不错的职位，带领的团队也做出了出色的成绩，但当我领工资时却发现比其他毫无作为的老职员少了一大截，这令我心灰意



冷，我在离开公司的时候才得知在这家大企业，并非按业绩按能力拿工资，而是按工龄，我在公司做的时间短所以工资也少。

3. 尽量让自己的绩效可见化，我们不能只管默默无闻干活，靠着老板自己去衡量。诚然，高薪的确来自个人工作的业绩，不错的业绩却未必能得到相应报酬。因为上司可能没看到你的业绩，或不经意间忽视了你的表现。因此，聪明的上班族不仅能创造业绩，更应力图使业绩可见化。最简单的做法是为自己建立业绩清单，每季或每半年填写一次。年终考核面谈时，可以成为有力证据。争取为自己拿更多的年终奖金。当公司效益不错，你的业绩又是独秀一枝时，那么此时就是你向上司争取高薪的黄金时机，千万别错过。

4. 学习获得高薪的技能。例如成为掌握企业关键技能的人或成为领导人都应该是你在企业工作时追求的目标。不管在什么岗位上都应该尽量让自己出类拔萃，脱颖而出，成为老板们抢手的专业人才，如此，高薪自然接踵而来。如果你有一定的领导能力，可以设法让老板看到。不论在什么公司，能够领导众人、众志成城创造业绩的人，都是奇货可居，高薪自然不在话下。因此，成为高效能的领导者，是取得高薪的捷径。



每天专注
三小时

盖好人生的房子

◆ 我们漫不经心地“建造”自己的生活，不是积极行动，而是消极应付，即使在关键时刻也不能尽最大努力。等我们惊觉自己的处境，早已深困在自己建造的“房子”里了。

◆ 当你没有足够的财富、过硬的背景，自己也并非什么天才时你也可以想办法一点点积累，最终为自己的人生翻盘。

老木匠告诉老板说想退休了，他要回家与妻子儿女享受天伦之乐，以后将永远离开建筑行业。老板很舍不得辛苦劳作了一辈子的老木匠，问他是否能帮忙再建一座房子，老木匠答应了。

老木匠的心不在工作上，他着急回家，所以用的是软料，出的是粗活。

房子建好的时候，老板把大门的钥匙递给他。

“这是你的房子，”老板说，“是我送给你的礼物。”

他震惊得目瞪口呆，羞愧得无地自容。如果他早知道是在给自己建房子，他怎么会这样呢？现在他得住在一幢粗制滥造的风子里！

我们的人生又何尝不是这样。我们漫不经心地“建造”自己的生活，不是积极行动，而是消极应付，即使在关键时刻也不能尽最大努力。等我们惊觉自己的处境时却早已深困在自己建造的“房子”里了。把自己当成那个木匠吧，每天你敲进去一颗钉，加上去一块板，或者竖起一面墙，都是你一生唯一的创造，不能抹平重建。

吴立杰是一个出生在偏僻山村的小伙子，他从小爱画画，也因为这个爱好影响了的学习成绩，高考时也没能如愿考上自己喜欢的中央美院。他想重读再报考，可是他家庭条件却不允许他这么做。



小杰知道自己没有挑剔的权利，于是他只能选择继续往前走，他进了浙江理工大学学习服装设计，别人都在谈恋爱参加社团活动的时候，他就伏在桌子上认真地画服装草图。

大一的暑假时小杰拿着自己的服装设计图出去卖，可是他跑了整整两个月却一张图也没卖出去。他在日记里告诉自己，一定要更加努力下功夫。在大二第一学期，他的作品在第二届“脑白金”杯 CCTV 服装设计大赛中获奖，他也渐渐成了学校的“名人”。

小杰这下有了底气，他再次拿着自己的服装设计图去了一家比较有名气的公司，直接找到老板。最终，老板以每张 50 元的价格买走了他 8 张图。小杰拿着这第一笔来之不易的钱欣喜若狂，他在这儿获得了兼职的工作，每月 600 元。很快，他又如法炮制，在另外的三家公司找着了兼职工作。

同学们知道这件事情后，纷纷说他太笨了，四个兼职的工资其实在一家公司就完全可以拿到，要知道公司里那些真正的设计师年薪至少五六十万！小杰却并不后悔自己的决定，他之所以开出这么低的工资，是他很清楚地知道凭他一个在校学生，不是那么轻易就能找着工作的。他需要锻炼自己，提升自己，虽然辛苦了些，不过他喜欢这种方式，从此他也不必向家里要生活费了。

整个大学期间，他就用这种方式赚来了自己创业的第一桶金。毕业后，他创办了自己的公司，并找到了当初自己打工的公司提出合作经营：他出技术，对方出资金。正是因为以前的合作为他奠定了基础，那些老板纷纷认为他是一个值得信赖的人，合作事宜很快便谈妥了。他借助对方的销售网络，把自己设计的服装卖到了全国。

小杰的方法虽然开始时稍微放低了姿态，可是他也正是凭借这种办法，一点一滴积累，才为自己搭建了人生房子最坚实的基础，积累了资金与人脉，让自己年纪轻轻便身价过千万。当你没有足够的财富、过硬的背景，自己也并非什么天才时，你也可以用小杰类似的办法，一点点积累，最终为自己的人生翻盘。



每天专注
三小时

小事大爱，才能干出大名堂

◆ 爱是一把火，可以点亮心中的明灯。当你爱上做某件事情时，你就会全身心投入，干出不一样的名堂来。

◆ 成功者选定了一行，就拿出自己所有的爱专注于这一行，遇到困难仍然保持积极的心态，用“我要！我能！”、“一定有能力”等积极的意念鼓励自己，不断前进，直至取得成功。

爱是一把火，可以点亮心中的明灯。当你爱上做某件事情时，你就会全身心投入，干出不一样的名堂来。

杭州临安绿硅科技开发有限公司创始人董世平于 2006 年创建公司，他一直在走实店的销售路线，直到有一次通过阿里巴巴这个电子商务平台得到一张 400 万的订单。看着整整 10 个大柜的电缆运往码头，销往国外，他终于对网络的巨大力量有了一丝触动，他开始思考如何在网络中找到商机。

2006 年的时候，有人在淘宝网上卖他老家的特产山核桃，并且还卖得相当火。店主虽然是小打小闹，可也着实赚到了大把的钞票。为人谨慎小心的董世平特意安排了调查，他发现全国各地那些没被污染、营养丰富又具有浓郁的地方文化韵味的特色食品恰恰是迎合了市场需求，符合现代人迫切需求；在当时来说，除了主粮、饮料、娃哈哈这样的大牌外，很少有做小食品的大企业大品牌。董世平想到食品是快速消费品，味道好，吃完就会来，没有二次购买的困扰这个绝对的优势，更为自己平添了几分信心与动力。另外，他也看中了互联网的巨大推动作用，他说：“中国已经有了 3 亿多网民的基数。如果一个人一年买你 1000 元的東西，你有 1 万个客户，一年就可以实现 1000 万的销售，10 万个客户就是一个亿。面对中国如此庞大的网民阵容，你可以将市场视为无限大。更重要的是，网络的互动与推广为我们打造品牌提供了



非常好的条件，可以说网络的宣传效果是任何其他媒体都不能比拟的。”

拿定了主意，董世平便开始风风火火地干起来。从一开始，他就想把这份事业当作一个品牌来经营。他为自己的食品网店命名为“享客”，风格定位为 VI 形象、专业品牌包装设计，并且还特意申请了享客网站域名以及食品安全生产许可证等等。这些工作在董世平的安排引领下仅仅花了 6 天时间便全部就绪。2007 年 6 月，享客便开始正式入驻阿里巴巴诚信通和淘宝网。在打造享客品牌的旗帜下，开始销售享客的休闲食品。

令董世平受到莫大鼓舞的是淘宝商城模式居然与享客设想的模式不谋而合，不到一年时间，享客通过网络的销售额便达到 200 多万元，占他们当时公司食品销售总额的 40%。如他所预见的那样，网络传播的速度远远快过实体店。享客的品牌美誉度也很快在淘宝网和阿里巴巴网站迅速传播。一年的时间过去了，享客产品凭借其优惠合理的价格，稳定优秀的产品质量，优质的服务而赢得了口碑，这种声誉也迅速在全网传播。

董世平一直在思索着如何突出自己的品牌形象，如何打造出为自己量身定制的电子商务模式。他知道只有如此，他们的“享客”才不是一时的领先，而是永久地领先于同行业。通过对实体店连锁加盟管理模式的研究，对其合理成分进行移植到网络销售上来，享客为此命名为“网店代理加盟模式”。当这个想法投入到网店中试水时，许多钻石级和皇冠级的卖家代理了享客的产品，这个双赢政策不仅令董世平自己公司的效益与利润得到了显著提升，也令代理其产品的网店获得了巨大利益与选择的机会；而全新开店代理他们产品的网店更是热衷于这种便利的模式，降低了开店成本和风险。店主只管接单，其他不用管。而且这个模式基于网络没有地域的限制，很多各地的经营者都慕名而来。

发展到 2008 年年底，享客这个模式的成功已经得到各界人士的认可与欣赏。其中包括杭州市政府、杭州市劳动局等，董世平的成功创业经历被评为“2008 年度重点推荐的杭州市优秀创业项目”，杭州市政府和市劳动局还特意为了宣传他的创业故事，也为了向大家推广创业经验而组织了 6 场推荐会，向创业者进行大力推荐。与此同时，享客也与淘宝达成合作协议，淘



每天专注 三小时

宝特意针对董世平的这种代理加盟模式进行技术升级，利用支付宝来处理代理费用。这一方面方便了淘宝对自身品牌形象的宣传与维护，另一方面更大程度地方便了广大加盟代理者。

后来，企业在金融风暴下为了节省开支进行裁员的时候，享客却在进行招人。随着业务量的不断增加，享客很快拥有了 50 多个工人，享客的网店代理发展到 50 家，还有可能提供 50 ~ 100 个就业机会。

董世平一路走来，缘于他虽然有能力、有本事，可是也愿意俯下身段关注小事，愿意从小打小闹的把戏开始。他的思维与对前景的规划都是大气且高瞻远瞩的。第一步，走品牌路线。他就想把这份事业当作一个品牌来经营。第二步，走代理加盟模式。品牌路线走稳了，这些别人也可以走，也可以复制，董世平明白如果就此止步，别人也会很快追上，于是他乘胜追击再进一步，将自己的规模扩大，占领市场，先入为主。这也为他以后的经营站稳了脚跟，是值得广大创业者借鉴的地方。

“广积粮，缓称王。”当你的小事业得到稳定，生存下来后，就可以实施第二步思考如何发展做强做大，建立起自己独特的模式，让别人不可复制。

三百六十行，行行出状元。干一行，爱一行，我们在哪里都能做出成绩。夏志国从沈阳建筑工程学院建筑工程专业毕业后，被分配到了辽宁省朝阳市城市道路清扫保洁管理大队当清洁工。13 年来，他用实际行动诠释了“宁愿一人脏，换来万家净”的环卫精神，在平凡的岗位上，取得了不平凡的业绩。在全省劳模表彰大会上，夏志国从省委书记张文岳的手中接过了“省特等劳动模范荣誉证书”。

只要仔细观察、比较一下成功者与失败者的心态，你就会发现“心态”是导致人生不同的主要原因。工作中的失败平庸者在遇到困难时，总是挑选容易的倒退之路，“我不行了，我还是退缩吧”，结果陷入失败的深渊。更有甚者抱着小钱不愿挣、大钱挣不来的想法，虚度年华，浪费青春。成功者选定一行后就拿出自己所有的爱专注于这一行，遇到困难仍然保持积极的心态，用“我要！我能！”、“一定有机会”等积极的意念鼓励自己，不断前进，直至取得成功。



第七章

你不理财，财不理你，专注才能赚到更多的钱

不要觉得钱少不必理财，其实每天付账、缴保险费、到银行存取款等等，都是理财活动。你无时无刻不在理财，只是理得不好而已。有规划的理财方式，可以帮助自己顺利地累积财富，逐步实现梦想。



每天专注
三小时

钱赚钱，宜早不宜迟

◆ 年轻的时候努力，你将来才会有大量的空闲时间享受；年轻的时候享受，你将来就会有大量的时间忙碌并且苦恼，因为你已经输在起跑线上，只能拼命追赶补救。

◆ 兼职可以为我们以后的工作积累经验，缩短走入社会后所需的摸索时间。

前几年我在广州工作的时候，认识一个大学毕业才一年的女生自己开车来上班，大家都以为她是一个“富二代”，可事实却并非如此。据这位女生一个要好的朋友说，这些钱都是她自己大学四年兼职赚来的。

听着别人的介绍，我突然对这个女生非常感兴趣了。趁着一起下班闲聊的机会，我问她：“你大学里面都做一些什么兼职呢？”她笑了笑说：“做老外的代购呀！”听她这样说，我觉得更不可思议呢，很多英语水平还不错的人都不能做，她凭什么呢？她告诉我：“小的时候我就喜欢参加广交会，在那里认识了很多厂商，也摸熟了很多产品的性能、价格。后来一次偶然的机会，我结识了一位俄罗斯人，他是一个采购，我很快就帮他接洽到了合适的供应商。后来，他经常会找我代购一些东西，也给我不错的佣金回报。我再把这些兼职赚来的钱在爸爸的帮助下买了一些稀有金属的股票，很多年没动，也赚了不少。”“你真是太棒了！”我忍不住夸奖起来。

当我把这件事情对别的朋友说时，他们直笑我傻，现在的大学生利用课余时间兼职的现象已经很普遍了。有一个朋友直接说：“想当年，我大



学的时候就基本不需要家里帮我出学费，我给两个学生做家教呢！每节课有 20 到 50 元，一次三小时，一周可以去三四次，周末还可以做 8 小时家教呢。”“哇，那你读书的时候就是小富婆喽！”我打趣她。朋友笑笑说：“过奖，我大学毕业还支援了家里建房子、搞装修。”

大学生确实是一个特殊的群体，他们除了最起码的学习文化知识和专业技能之外，还有大量的课余时间。这些时间用来做什么好呢？我一直有一个观点：年轻的时候努力，你将来才会有大量的空闲时间享受；年轻的时候享受，你将来就会有大量的时间忙碌并且苦恼，因为你已经输在起跑线上，只能拼命追赶补救。

大学生兼职有什么好处呢？

很显然，可以为父母减轻经济负担，也是尽孝的一种方式。另一方面，兼职可以为我们以后的工作积累经验，缩短走入社会后所需的摸索时间。你要相信，任何一位做出杰出成绩的人都是一步一步走向事业成功的，管理经验与个人魅力从何而来呢？不妨从兼职做起，兼职也可以像做学生干部一样学到管理和财务知识，获得人脉和社会关系。

那么，大学生可以做哪些兼职呢？

可以做的很多，可以根据自己的特长与兴趣爱好来选择。第一类，门槛低、工资低，毫无技术含量，人人都能做，如派发广告宣传单、送外卖、商场促销员等。第二类，待遇较高，时间不易掌握，难度稍高一些，需要利用自己的专业知识及个人特长，做一些技术性强的工作，如：家教、平面设计、网络管理、电脑维护、网页制作、售楼、车模、礼仪等。第三类，多劳多得，收入与业绩成正比，代理类。如旅游代理、化妆品代理、开办手机号、数码产品类代理等，这种需要和公司协调代理分成，然后在学校开展工作。我老公的公司就有好几个学校代理，他们从我们这里六折拿货，然后九五折卖给其他学生，赚取中间的利润。

经过上面的分类，不难看出，如果你的专业技术性比较强，最好以第三



每天专注 三小时

种为主，等到你大学毕业，走入社会的时候，你就已经积累了两三年的工作经验了，这对你以后的职场生涯是大有好处的。但是大多数同学生活的区域求职机会相对比较少，而且不具备专业方面的优势，那你也可以从第一类做起，等你熟悉所选行业的特点，了解校园市场的特点，有过成功或失败的经历之后，可以转型到第三类做代理，把机会给一些同学、朋友，组织他们一起做。这样不仅有了弥补学习的时间，还学到了宝贵的小团队管理经验。很多公司老板都是这样起步的。



不是吓你，记账改变你一生

◆ 许多便宜的东西往往会造成更大的浪费。

◆ 坚持天天记账，把自己每天花的钱全部记下来，然后每个星期或者每个月盘点，自己的钱什么地方不该花，什么地方不该多花。当清楚了解自己的账务状况后，我们就可以更加明白、清楚地理财了。

小艳似乎总有花不完的钱，今天买个新包，明天买件新衣服，微信上面不断有令我们羡慕的更新。小艳是离异单身，现在帮父母看店子，处于起步阶段，父母并没有给她开工资，她这么大手大脚的花销，钱从何处来？

日子一天天过去，我对她开始有些隐隐的担心。我找了个机会，好心对小艳说：“你没有收入，一切省着点用为好！”谁料她并不领情，反而自鸣得意地说：“以前我不知道如何用钱，所以总没钱用。现在我知道了，我也不用那么省了。”这话听得我很糊涂，我没好气地问她：“难道会用钱，100元就能变成200元不成？”她告诉我：“是这样的，我办了好多张信用卡，可以周转着用。帮我爸妈店子进货的时候，我就刷我的信用卡，把爸妈给的现金就扣下了，到期再还信用卡。等于我用着完全不用利息的钱，多合算呀！”

半年过去了，小艳父母的店终于有了一些起色，父母给了她3万元。我立即对小艳说：“你把这钱拿去还了信用卡吧！”小艳笑笑道：“你是傻了吗？这样还了信用卡，那我不是失去了赚钱的机会，我要把它放出去生蛋。我找到了一些投资机构，利润很不错。”“注意风险呀，美女！”最后我还是提醒了她一句。

我总以为小艳有一天会明白我是真的为她好，她这样下去肯定会出问



每天专注 三小时

题。可是，到了年底结果却令我大吃一惊。小艳惊喜地告诉我：“不但没有亏钱，投资还赚了不少。”

我以为自己远远落后于她了，于是我沉默了。又是许多个日子过去了，小艳找到我说：“这次惨了，我儿子的学费都交不上了。投资的那家食品公司经营不理想，据说老板卷款跑路了。我信用卡居然刷了8万出去周转，我欠债十几万呀，都可以交个单身公寓的首付了。我爸妈要知道肯定不会放过我的，口水都得把我淹死了。”

后来，小艳的问题由父母帮忙解决了。她告诉我：“还好我爸妈给力，信用卡真是害死人呀！刷的时候很过瘾，好像不是自己的钱一样，刷着刷着，每张卡里都欠一点儿，十几张加起来就是吓人的一大笔呀！”其实我也有这样的感觉，有时候东西贵了，自己数钞票出去会觉得心疼，但刷卡就不会了，只需要按几个密码就可以拿着东西回家了。我有一个同事曾经去大商场买了三条内裤，刷完卡才知道三条内裤居然要一千多元，她心里感觉自己吃不消，可是钱已经刷出去了，只有硬着头皮承受了。

再接着说小艳，她骨子里还是个上进的人，打那以后，她只给自己留了一张信用卡，还给自己买了一个小账本。在记账一个月之后，她告诉我：“我感觉开支太大，进账太少了，得打开一条财路才行。”我精神上支持她。不久，小艳晚上找了个摆地摊的活儿干。她专挑各种新奇古怪的东西卖，这样卖一段时间又换那一样卖。据小艳说，她做过的小生意有黄瓜面膜器、神奇拖把、吸尘器、珍珠奶茶、现榨果汁、过季衣服大甩卖等。她告诉我，每天看着一笔笔进账收入的增长，她就有更大的动力去赚取更多的钱。大半年工夫小艳便还完了父母补贴的11万。后来她觉得这样光凭自己每天靠体力去赚钱太慢了，于是她拿出自己存的10万，又向爸妈借了10万，开了一个小茶馆，请了堂弟来打招呼。小艳惊喜地告诉我：“你知道吗，我每天除了看店之外，摆地摊3小时至少200元一个晚上，要是进对了货、生意好，甚至可以卖到500元一个晚上，1000元一个晚上的时候也有过，当然这种机会比较少。旅馆现在也给我带来收入了，



现在刚开始做，每个月可以不用我管，纯收入1万元左右。我得再想想门路，开拓我的财路。”

小艳由自己曾经毫无计划乱花钱，变成了用账本管着自己收入的小老板。可以说，记账改变了她的人生轨迹。

环顾四周，我的同事、朋友，特别是那些年龄小一些的朋友，大多都是月光族，甚至还有一部分维持自己的生活都很艰难。工资拿了，上半月生活过得还很滋润，到了下半月就开始度日如年了，还没到发工资就开始青黄不接。同事小张一直过着这样的日子，甚至有好几次因为工资延时发放，还找我借过钱。后来，小张娶老婆了，父母帮他交了首付买了婚房，供房的重担落到了自己的身上。小张开始与媳妇商量着如何支配每一元钱，小张准备了一个账本，开始了他的记账生涯。

小张觉得记账不是光顾着记就可以了，关键在于发现问题，然后反思。争取把钱都花在刀刃上，去掉所有不应该的消费，把存款都好好利用起来，合理投资，赚取最大的利润。

记账首先分为预算与实际花销，比如家用、外用、零用等，对每一项先列个预算支出数；然后再对每一笔开销实行记账；最后再来进行对比。比较之下，差异在哪里，就一目了然了，那样就可以有针对性地进行节省。同样，记账还能有效抵制廉价诱惑，减少浪费行为。

除了像小张这样记清楚花销外，我们还可以在记账本上增加“节约”和“浪费”这两个栏目。这样你就会发现，许多便宜的东西往往会造成更大的浪费。当时图便宜，无形中会增加采购量，使得消费总额增加；很多便宜货质量不保证，使用期限短，单次使用成本更高；对便宜货倾向于不珍惜，更容易被闲置或丢弃。这才是最大的浪费。

小张的收入除了供房与日常开支之外，基本没有过多的存款可以投资理财。如果我们有需要投资理财的，还可以做一个账号，规范好自己的钱财流向。投入股市的钱有收益后就变现，然后再用盈利的钱和原先一部分本钱进行投资。基金也是一样，设定止盈线，达到预期目标就兑付。



每天专注 三小时

我们到底为什么要记账？我们的终极目标无非是存钱。既然要存钱，必须先学会省钱和节俭。要省钱，必须先清楚地了解自己每分钱花到什么地方去了。这就体现了记账的重要性。坚持天天记账，把自己每天花的钱全部记下来，然后每个星期或者每个月盘点，自己的钱什么地方不该花，什么地方不该多花。当清楚了解自己的账务状况后，我们就可以更加明白、清楚地理财了。



专注挣钱才是理财的核心

◆ 要增加银行的存款，除了节流之外，最重要的还是开源。

◆ 学习是终身的，当你不断学习、学习、再学习的时候，你的赚钱能力也会不断得到提升，虽然求学时你付出了一些，不过你会以惊人的速度加倍赚回来，这也是很重要的投资理财。

◆ 不要再犹豫，认真对待你的择业、你的人生、你的自我增值吧，这些都能为你增强挣钱能力。你发挥得越好，你挣的钱就会越多。

有了宝宝后，我经常逛一些妈妈圈论坛，一个很现实的问题闯入我的眼帘——许多新手妈妈要找兼职做。小梅也是妈妈圈中的一位，她找到我，希望我给她一份兼职的工作，刚好老公公司确实需要兼职，于是我毫不犹豫录用了她。通过两天的培训，她上岗了。

打那以后，我发现小梅工作时间的轨迹真的很奇特，她每天5点多就开始干活了，最迟6点也能准时开始工作。我问她：“你为什么这么早起床工作？这么拼命做什么？”她告诉我：“我老公在工地干活，工资是固定的，刚好够用，连生个小病都没有多余的钱去医治，要省好些日子才能省出那笔钱。上次女儿生病肺炎住院了，我们居然拿不出3000元钱来，还是向爸妈借的。我想出去工作，可是女儿谁照顾呢？老公的工资也没办法涨，再怎么省也省不出这么多钱呀！只能我找份兼职做，可以额外赚一些钱，就不用省得那么累了。”

我被小梅一席话惊醒，的确，我们平常说到会过日子，好好理财，无非想的就是省，尽量省。买菜时货比三家，多与卖家讲讲价，多节省几毛钱。早餐自己做，午饭在外吃便宜的快餐，晚饭回来自己做。可再怎么省，如果



每天专注 三小时

你的收入每月只有 3000 元，你省掉所有的开支也只能存下 3000 元。要增加银行的存款，除了节流之外，最重要的还是开源。小梅每天除了带女儿之外，利用自己的闲时可以在我们这儿做兼职，每月赚到 2000 元左右，加上老公的 3000 元，就有了 5000 元的收入，生活不用过得从前那样紧张，每个月还可以有一些节余了。

后来我又认识了妈妈圈一位叫戴妮的美女，她老公的工作不错，存了一些钱，可是在武汉买了一套一百多平米的房子之后，日子过得大不如从前了。她没有工作，全职家庭主妇，在家带着一个女儿。女儿都上小学三年级了，她还是一直在家闲着。戴妮全家以前每年都会出远门旅游两次，自从买了房以后就取消了。以前她每个季度都会花 5000 元以上买各种漂亮的衣服穿，现在为了存钱，她会努力控制在 500 元左右。还有其他很多买房带来的不便。

戴妮看着老公每天都忧心匆匆为这个家努力，有时甚至加班到很晚，她决定自己找一份工作。她想到充分利用老公每周都要来往粤港两地两次以上这个好资源，她与老公商量着针对妈妈圈做起了奶粉、化妆品与服装代购。很快，大家都知道戴妮这儿可以淘到好宝贝，她俨然成了妈妈圈中的大红人，每个月下来，她居然可以赚到 2000 到 5000 元不等，生意好的时候，还不止这个数。本来戴妮只是想着赚点买衣服的钱，没想到还帮上大忙了。老公感叹道：“以前我是一条腿走路，现在我是两条腿走路了，越走越起劲，越走越快呀！”

我似乎突然明白了为什么有一个男性朋友找对象时就有这样一个条件：我不想做半边户，一个人撑起这个家，我希望另一半也可以自己赚钱养活自己。是的，维持一个家庭不容易，与其一个人在家里精打细算，不如扩充一条财路，两个人一起赚钱，一起养家，这样日子就不会过得那么辛苦了。

对于我们还没成家的个人而言，怎么才能赚更多的钱呢？我觉得应该是不断提升自我的技能，不断提升自己的职位，不断挖掘更多属于自己的人脉



与客户资源。

何丹是我小学五年级认识的同学，也是我最好的朋友。她初中毕业后就不见人了，去了北京上一些关于美容方面的课程。我参加工作的时候，何丹早就参加工作了。可是我发现一个奇怪的问题，这个比我还早参加工作的人却总是钱不够用。我计算了一下，她一年下来就找我借过四次钱，这是什么原因呢？我细问才知道，她总是在跳槽。“这样下去可不行，你跳来跳去为啥呀，混得连自己都养不活了。”作为她最好的朋友，我很希望她可以安定下来，踏踏实实工作。

令我大开眼界的是，三年时光里，何丹还是我行我素，从来没有一份工作做满三个月，总是不断换工作。只是我也发现，她不再找我借钱了。我在心里暗暗想：难道她觉得我说她，就不当我是好朋友了，这是找别人借钱去了吗？思量再三我半开玩笑半认真对她说：“你最近混得怎么样？要是养不活自己，来我这儿，管半年饭。”她一阵大笑后说：“还行吧，小日子能过得去。”

之后，我每隔一段时间就问一次何丹有没有换工作，答案都是没有，这次她居然在这个岗位上坚持做了五年。我们再见面的时候，我看到她身上穿的都是名牌，用的手机、电脑也是苹果系列，连墨镜、手表都是名牌的，我不禁提醒她：“你省着点用，银行多少存点儿呀！”她大笑后告诉我：

“别着急，有数呢！我现在不是当年那个我了。本来我用钱就大手大脚的，以前那两千块的工资哪够我花呀，现在不同了，你可以尽情宰我了，别客气啊！”我一脸惊讶地看着眼前这个最要好的朋友。何丹告诉我，她以前不断换工作是在考察积累经验，同时把绝大部分工资用到了参加各地的培训上，所以钱总不够用。后来，她用了五年的时间在各地培训了多家美容机构，为自己整理了一套系列的培训课程，现在已经是美容培训导师，相当于总监的级别，经常全国各地飞，做大大小小的培训主讲，规模大的时候有八百多名美容机构的人来听课。

何丹的投资理财就是把钱不断花在美容培训与实践经验的积累上了，所



每天专注
三小时

以才有了后来她的身价翻倍增长。

提到培训，我就想到了陈安之先生，他在 25 岁那年挣了 11 万美元，花了 10 万美元用于进修。第二年，他的年收入突破百万美元，27 岁时资产就上亿了（新台币）。

学习是终身的，当你不断学习、学习、再学习的时候，你的赚钱能力也会不断得到提升，虽然求学时你付出了一些，不过你会以惊人的速度加倍赚回来，这也是很重要的投资理财。口袋里的财富别人还可以拿走，你学到的赚钱本领别人却无法夺走，即使某一天你一无所有了，东山再起也不是难事，这也是学习的巨大魅力。

不要再犹豫，认真对待你的择业、你的人生、你的自我增值吧，这些都能为你增强挣钱能力。你发挥得越好，挣的钱就会越多。



买房养老还是保险养老

◆ 投资型保险的管理费绝大多数集中在保单的前五年，如果你签了保险合同，在这期间又想撤走资金，就会损失比较大。没有10年的打算都不适合买投资型保险。

◆ 如果是以保障为主，就要更多地关注未来提高保障的自由度；如果是获利为主，就应该彻底忽略万能险灵活存取的功能，以免影响最终的投资效果。

为了供小赵姐弟读书，父母把他们放在奶奶家寄养，双双去了长沙菜市场摆摊卖菜。没想到生意还不错，这比在农村种十几亩地要强太多了。

小赵毕业后，找了一个不学无术、只懂花言巧语的男朋友，尽管父母极力反对，但她还是怀了男朋友的孩子，无奈之下只得结婚生子。男方的家庭条件十分不理想，小赵父母为他们置办了婚嫁所需要的一切用品，花了好几万，男方连句谢谢也没有。男方的母亲还在外面四处说自己儿子有本事，有钱人家的闺女愿意跟他，这话传到小赵父母耳朵里，多少有些不舒服。

孩子生下来后，小赵与老公一起出去工作，孩子留给了外公外婆带。他们挣多少吃多少，老公今天拿了工资带她去旅游，明天拿了奖金又请她吃大餐，一个月下来总是几乎没存款。小赵开始劝老公：“我们存点儿吧，交个首付，买个自己的房也好呀！”老公没有答理她，还是大手大脚地花钱。后来，老公把他们存了五年的10万元钱拿来做生意，小赵拼命反对说：“这是拿来买房子的。”老公不依她，生意做不到三个月就因为老公整天在外面花天酒地而关门大吉了。



每天专注 三小时

外出打拼了五年多，居然空手空脚回来了，怎么办？小赵父母看不下去了，把自己这辈子的积蓄几乎全部拿了出来，给他们开了个小店子。店子开起来后，小赵与老公争吵不断，老公总说小赵父母不应该查账、管太多，后来索性出走了。小赵闹了一通之后，也走了。剩下一窍不通的父母留下来擦屁股清货转店。

这个极端的例子让我们深刻明白了一个道理。从前是养儿防老，可是到了我们这一代，好像形势改变了，我们赚来的辛苦钱，买房买车养儿子都不够用，不仅没本事养老，还出现了许多“啃老”的情况。很多人钱不够用了，就伸手让父母想想办法。这让我们也清楚地意识到：养儿防老这一招靠不住了。

那么，我们老了靠谁养呢？靠自己！趁年轻的时候就要给自己铺好路。

房地产商这时候跳出来做广告了，靠儿养老不如靠房养老，大家想想，这些年来房价涨得多快呀，一直在看涨，这比放在银行不知道要强多少倍呀！如果现在投资房子，能养老吗？房产在过去的10年，特别是最近的5年时间里，毫无疑问是最热门的投资工具。有些地方房价甚至上涨了超过10倍。

我与老公有了存款之后，所做的第一件事无非是大部分人都会做的一件事——买房！趁长沙房价还不算高的时候果断倾囊下手，买个一百多平米的房，不然说不定几年后，这十几万连买个洗手间都买不了了。可结果又怎么样呢？

两年中，价格涨涨跌跌，后来到我们强烈建议弟弟去买房的时候，这才打听到，买我们以前的房子价格不仅每平米优惠了100到200元，还能分三期付款了。老公感慨：“如果当时把这首付的钱用来做生意周转，说不定公司早发展起来了；现在可好，还贬值了。”

房子本来就像一个大的生活用品，而这么高的房价让很多人买不起房子。高房价还会导致房地产业崩盘，并且高房价也是扩大内需最大的绊脚



石，也不利于产业升级，房地产还让经济暴露在被掏空的风险中，所以政府一定会坚持调控房价。

政策下来了，限购了，并且越来越严格。房价回归理性是必然的趋势。所以，40岁以下的人，千万不要有以房养老的想法，轮到你退休的时候，到处是空房子，房子不值钱了。

既然投资房产养老不靠谱，那投资保险养老行不行？许多保险经理都在给我们算账，如果现在每个月交几百，连续交十年二十年后，你就能在退休后每月拿多少，一直拿到你去世。养老问题彻底解决了！那么，这到底是不是真的，值不值得相信呢？

首先，我们来看投资保险的种类主要有以下三种。

分红保险：中国保监会规定，寿险公司每年至少应将分红保险可分配盈余的70%分配给客户。红利分配有现金红利和增额红利两种。现金红利就是直接拿现金。增额红利就是直接把你获得的红利放到保险中去增大额度。

投资连结保险：这是保障与投资功能兼顾的一个险种，更大程度上偏向于投资功能，类似于基金定投。我们交纳的保险费，大部分进入投资账户，小部分进入保障账户。传统保险都有一个固定的预定利率，保险合同一旦生效，无论寿险公司经营状况如何，都将按预定利率计算客户的账户价值。而投资保险的利率是不固定的，如果寿险公司的收益好，客户就能获得较高的回报，反之客户就有承担亏损的风险。

万能保险：这是介于分红保险与投资连结保险间的一种投资型保险。它和投资保险一样，将客户的保险费分成“保障”和“投资”两个账户。与分红险不同的是，它可以根据未来的收入或保障需求的变化而随时改变缴费方式和保障金额；与投资连结险不同的是，它有保底的收益，同时也限制了高收益的可能性。由于万能险的这些特性，它的收益与风险也是介于两者之间，在产品定位上属于投资与保障兼顾的产品。



每天专注 三小时

尽管现在保险业发展很快，可还是有许多人听到保险就害怕。其实在银行、证券和保险之间，寿险公司所接受的监管是最严格的。

如果我们确实是为了养老而不是为了更快速地赚钱，投资保险确实是一个不错的选择。值得注意的是，投资型保险的管理费绝大多数集中在保单的前五年，如果你签了保险合同，在这期间又想撤走资金，就会损失比较大。没有10年的打算都不适合买投资型保险。



选择股票、基金还是定期储蓄理财

◆ 当你看好一样东西的时候，别人不看好，也许你就有赚钱的机会。如果你看好，别人也都看好，这样东西肯定会令你们赔钱。如果人人都赚钱，赚谁的钱呢？

◆ 作为投资人，我们可以免费获得这些基金的评级信息，然后根据风险与收益率来作出选择，挑选自己喜欢的基金。

逛论坛的时候，随处可见一些这样的咨询，像手上有10万、20万闲钱，如何投资比较好？是的，钱闲在家里就会贬值，这样不合算，那怎么处理这些闲钱呢？放银行最保险，可是利息低得可怜。投资利润高，可是风险也会相对增高。不管你做什么选择，都不会百利而无一害，每一种选择都是有利有弊，关键看你怎么衡量，根据自己的情况，取利大弊小的。

先来看看股票。

我们这一代人很多都见识过全民炒股的疯狂，即使自己没炒过，自己的父母、周围的同事、朋友很多都有参与。

我有一个朋友，一直在小镇的网吧做收银员，工资大概800元每个月。她看到身边许多人都去广州、深圳、上海、北京这样的大城市上班，赚大钱了，于是决定离开这个温暖舒服的家，背着行李出去闯荡。

朋友告诉我，她在上海做的工作就是股票经纪人，打电话找客户，说服一些有闲钱的人来投资理财，人家的钱进来后，就协助对方看盘，收取手续费提成，每个月的工资最少5000元。这比之前她在小镇上拿的工资高了好几倍。



每天专注
三小时

一次，我们聊天时，她告诉我一名大二的学生在她那里开了户，投了3万元。刚开始还赚了一些钱，可是就在上一周开始股票大跌，这个大学生电话和QQ都联系不上，估计这会儿应该彻底被套牢了。朋友告诉我，很多客户都抱着要赚钱、要利润翻倍的目标进入了股市，可是行情好的时候，还想着多赚一些，也没有止盈的打算，一直等着掉下来；而往下掉的时候也没想着要止损，一直等到一泻千里套牢在股市里为止。

现在的股市就像大病初愈，还没完全恢复，就目前的大环境下玩股票，大都风险与获得不相称，可以说是一种昂贵的娱乐，高风险、低利润。但是中国股市经过这次的大洗牌之后，正在迎来真正的大行情。我的建议是，在没有看到政府设立更有效、更严格的监管机制之前，不要轻举妄动！

接下来我们看基金。

1998年中国成立了第一批基金公司。基金就是集合非特定群众的钱一起去金融市场投资，请比较懂行的人帮大家操盘，要买要卖由他决定。如果赚钱了，大家根据投资比例一起分配利润，反之，赔钱了也是大家一起承担损失。股票投资就像单打独斗，而基金投资就像抱团打天下。如果自己没有时间 and 专业知识，可以选择投资基金，他们有专业的团队操盘，理论上可以少费心思，轻松实现投资获利。

大家最关心的还是怎么挑选基金。

基金最大的优势之一是有公正的评价机构这道“防火墙”。对基金的评价就是对基金经理及其团队能力的评价。这些评价机构分析除了货币基金以外的所有基金，不同的评价机构有各自的评价体系，一般会从基金盈利能力、抗风险能力、业绩稳定性、选股择时能力、基准跟踪能力和整体费用等方面进行排名并给出最终的评级。

作为投资人，我们可以免费获得这些基金的评级信息，然后根据风险与收益率来作出选择，挑选自己喜欢的基金。

最后，再看定期储蓄。

定期储蓄很简单，我们去银行看一下电子显示屏就能了解到存多少年的定期利益是多少。当然也可以直接找相应银行的大堂经理了解，他会一一向你解释。



第七章
你不理财，
财不理你，
专注才能赚到更多的钱



每天专注
三小时

你可以休息，别让钱休息

◆ 我们赚了钱，就是钱的老板了，只要把钱用在对的地方，那它就会成为全世界最努力的员工，可以说比机器人还要厉害，可以一年 365 天，一天 24 小时不间断地为你创造收益。

◆ 如果你感慨自己没钱，你又找不到一份工资更高的工作，那么你至少可以延长你的工作时间，或者再做一份兼职工作。

◆ 钱赚钱就是放弃眼前的享受，追求未来更大的收益；消费刚好相反，它是放弃未来的利益，追求现在的享受。

谁都可以赚到钱，我们赚了钱，就是钱的老板了，只要把钱用在对的地方，那它就会成为全世界最努力的员工，可以说比机器人还要厉害，可以一年 365 天，一天 24 小时不间断地为你创造收益。如果不好好利用，钱也会不间断从我们的指缝中溜走。比如，我们把钱放在钱包里，放在抽屉里闲置，钱就会慢慢贬值。

这里我又要说一个很多人都会提的问题：我没钱，怎么理财？我与好朋友商量存一笔钱，然后出国旅游一趟，朋友说：我没钱，怎么存？为什么会没钱呢？无非是收入太低。收入太低，那就意味着你需要不断开源。

以前我是在广州做生产管理工作的，收入还不错。自从来长沙后，我发现找对口的生产管理工作职位太难了，辗转一个多月也没有找到合适的工作。房东见我年龄不大，友好地向我推荐说：“小刘啊，不要眼光太高了，不管你以前是做什么的，现在没有合适的工作也不能坐吃山空对吧，你总得做一份工作再说呀。下面超市就招收银员，你先做着，至少房租不会出问题。”虽然我不至于断了房租，可也的确要找一份工作先做着才是正道。



很快，我凭借自己的文笔找到一个写小软文的活儿，每天工作一小时左右，写一篇小文章，工资每月 1500 元。这工资也太低了，刚好能维持我的生活，完全没有钱存。我经常浏览附近的招聘信息，后来我又看到一家招聘水店培训经理的工作。主要是负责培训新的销售员怎么开拓客户，每天工作 1 到 2 小时，工资每月 3000 元。我对水店不了解，抱着试试看的心态去面试了，没想到经过几轮的考试之后被录取了。总算在长沙稳定了下来，每个月多少可以存一点儿钱。

这件事给我的深刻体会就是，在我们求财的道路上，如果做一份工作不能存钱，就做两份。我就在一个电视剧里看到一个年轻的女孩子非常上进，爸爸是不出名的画家，靠给别人画像为生，她为了给家庭分担一些，早上五点便起床送牛奶，然后去一家西餐厅做服务员，晚上还要去一家 KTV 做服务员。虽然很累，但她坚持得很开心。

如果你感慨自己没钱，你又找不到一份工资更高的工作，那么你至少可以延长你的工作时间，或者再做一份兼职工作。

当然，开源只是一条腿，一条腿走路还是很辛苦，如果你赚的钱多了，开销也不断增大，那这条腿还是会走不稳。这就需要我们另一条腿一起走路，这条腿就是节流。节省不必要的开支，把钱存下来。

赚来的利润我们应当如何利用才算更合理呢？以前我在一本投资书上看到这样几句话：如果能每个月花一天时间来处理你的银行存款，也许就顶得上你半个月的工资收入。为什么不尝试赚这笔轻松钱呢？

最简单的是像我一样把它存在银行作定期，可以根据自己的实际情况选择 3 个月、6 个月或 1 年、2 年定期，这样钱就可以为你赚来钱。虽然不多，但是总好过你放着不用。

另外，你可以买基金，现在我们理财的方式更加多样化了，也更加方便了。以余额宝为代表的互联网基金，像东方财富网的活期宝、金融界的盈利宝就十分适合我们这些小散户投资理财。

如果你所处的位置方便，还可以做些小生意，甚至做包租婆。



每天专注 三小时

同学的弟弟大学毕业后一直在广州上班，好几年不见人影，后来他带着一个漂亮的年轻女孩回家结婚生宝宝了，在家里一晃就是一年，直到孩子出生了才去广州。

同学弟弟带着老婆孩子去广州之后，家里喜欢八卦的老人家开始说三道四了，有的说：“这孩子真是疼老婆啊，从怀孕一直陪到生宝宝，这也太夸张了。”有的说：“这孩子真是不懂事，不知道孩子生了花销就更大了，到时候看他怎么吃得消！”后来，同学妈妈给大家解了惑，原来同学弟弟把在广州工作几年赚的钱分散投资了出去，其中有一项就是租了一栋楼用来出租，租客最少都是租两年以上，工资每月打到他的卡上。他这提篮子的二手出租每月可以给他稳赚至少 8000 元。房租收入加上其他几顶的投资收入，陪老婆在农村休息一年半载还是不成问题的。

钱赚钱就是放弃现在眼前的享受，追求未来更大的收益；消费刚好相反，它是放弃未来的利益，追求现在的享受。富人挣到的钱用于钱赚钱，而穷人挣到的钱拿去消费。所以，钱都往富人那儿流去，让富人越来越富，穷人越来越没钱用了。

总之，如果你死赚钱、死存钱，这辈子都注定很累，因为你只要停止了赚钱，就存不了钱了。所以，我们时刻要想办法把钱投资出去，让钱可以自己生钱，可以钱赚钱，然后我们就可以不用工作，在家收钱，这才叫利益最大化，也是我们追求的终极目标。



几种家庭的理财模式

◆ 本身我们的钱就不是太多，所以要尽量规避风险，不要过分分散投资，要以积累财富为主要目标。

◆ 随着年龄的增长，保本的理财产品应该逐步增加。因为随着我们年龄的增长，创造收入和抗风险的能力都会逐步降低，适当增加保本型的理财产品是我们年老以后生活的保障。

看着身边的朋友陆续结婚、生子，都过上两口之家或者三口之家的生活。有的以最快的速度买了车买了房，过着省吃俭用辛苦的还贷生活；有的开了小店子，做得好的还开了分店；有的开了小公司，规模越做越大；有的在公司上班，每月都存一定数额的钱；有的吃光用光，还啃父母；有的老婆在乡下带孩子，老公在外地打拼，过着两地分居的日子……

家庭不同，理财的态度也会有所不同，而获得的结果也就大不相同了。下面我们把家庭模式分为四大类，分别来说说各自应该怎么理财。

第一类，“月光族”家庭的理财模式。

我与老公刚结婚的时候就是“月光族”，每个月下来都没有存款。直到后来我怀孕了，这种状况才得以改变。当时我看了大量的孕产类书籍，得知宝宝出生后很容易面临各种问题，如黄疸、羊水污染等，产妇也可能面临一些难产的问题，还可能大出血等等。谁也不能百分之百肯定自己一定是幸运的那一个，万一出了问题，我们怎么办呢？

我向老公提出要求，一定要在我进产房之前存够5万块钱。我这个要求不是乱提的，而是在我们当时的收入基础上提出的。打那以后，没必要的开



每天专注
三小时

支我们尽量节约，努力挖掘更多的客户增加我们的收入。有了目标就有动力了，在生我女儿的时候，我们漂亮地完成了任务，老公把那张 5 万元的存折递给了我。

80 后、90 后，很多都过得好辛苦，“月光族”占的比例很大。什么叫“月光族”呢？就是把每个月的收入花光光的人，他们是不会有存款的，更没有稳固的经济基础。“月光族”没有财怎么理？首先要想办法告别“月光”。“月光族”要做的第一步就是去银行开一个零存整取的账户，一般存款以工资的 10% 到 20% 为宜。当你有了一个目标，你就会想尽办法节约不必要的开支，留出这一笔存入银行，慢慢就会养成习惯。

有了一笔存款之后怎么办呢？可以根据自己对投资的了解，在某些方面进行投资来积累自己的财富。值得提出的是，因为本身我们的钱就不是太多，所以要尽量规避风险，不要过分分散投资，要以积累财富为主要目标。

第二类，普通工薪族家庭的理财模式。

同学小李与老婆各有自己的工作，小李在一家公司做程序员，每月 12 号工资 6000 元准时到账。而老婆在公司做文员，每月 15 号 3000 元也是准时到账。他们做了许多年都是如此，除去非常固定的日常开支，交完房贷、车贷后几乎所剩无几，几年都没大的改变。

像小李这类家庭就是普通工薪族家庭，也就是我们经常说到的上有老下有小，以中年人为主。我们有固定的工作，要供房子、车子，平时的收入也有限，抵抗风险的能力也会较低，生活压力很大的一群人。因此这类型的家庭理财方式应以存款、国债、基金等相对保守的类型为主。

值得注意的是，千万不要选择负债投资。在投资之前，要把家庭的负债还清，如信用卡的透支、房屋贷款，你所投资的钱应该是未来 3 到 5 年内不会用到的资金。我们还不能盲目跟风，对自己的投资要有正确的心理预期值。



第三类，单亲家庭的理财模式。

我们父母那一辈离婚是一件多么稀罕的事情，而到了我们这一代却不一样了。自由恋爱，闪电结婚，因为各种原因离婚的比比皆是。据一些调查显示，80后占离婚比重的70%以上，绝大多数离婚的原因是其中一方有了外遇。结婚的时候还有另一半可以靠一靠，突然单身了，只能靠自己了，我们抵抗风险的能力也相对弱了很多，所以理财变得尤为重要。

首先，我们要确保家庭的财务安全，这是理财的基础，也是重中之重的理念。在银行要储备一定量的资金以备不时之需，购买一些保险是实现家庭财务安全的首选。

其次，对剩余资金要进行有计划的投资。单亲家庭为了避免将来的家庭经济陷入困境，需要进行长期的并且适合自己的投资理财计划。购买定期定额的基金、教育储蓄、教育保险、重大疾病保险都是可以考虑的投资方式，如果对股票有兴趣，也可以用少量的资金进行投资。

第四类，有较多资金家庭的理财模式。

在我与老公努力为自己的房子、车子努力的时候，他的同学中却有那么几个丝毫不用着急，一百多平米的婚房父母早就准备好了，车子还在读大学的时候就备好了。他们结婚以后，只管拿着父母的几十万、上百万看看做什么生意，投资一些什么产品。

当然，这种人毕竟数量不多。我们这些上一辈不如他人的，经过自己的努力创造，财富也总会慢慢多起来的。家庭拥有的资金多起来了怎么办呢？这也是头疼的事，理财的方式多了，就面临如何选择的问题。我们说一下需要注意的几个方面：

一方面，随着年龄的增长，保本的理财产品应该逐步增加。因为随着我们年龄的增长，创造收入和抗风险的能力都会逐渐降低，适当地增加保本型的理财产品是我们年老以后生活的保障。适当购买保险产品，降低因意外带来的家庭财产及生命财产损失。储蓄一定的教育存款或者购买教育保险，保



每天专注
三小时

障孩子将来的教育费用。

另一方面，可以用现有资金的 30% 到 40% 作为股票、基金、外汇、黄金等风险较高的理财产品的投资。如果有较丰富的古玩字画、珠宝玉器、邮票等的知识，也可以在这领域做些投资和收藏，既增长知识、陶冶情操，又可以使财产保值增值，一举两得。



网购省时省力还省钱

◆ 在挑选相中的货物时，可以选中它的关键字，在淘宝网上进行搜索，货比三家才不容易吃亏，网络很方便，很容易就能找到一些物美价廉的。

◆ 对于信誉高的卖家也要进行判断，查看他在淘宝的创立时间。早些年淘宝管理有欠缺，那时的皇冠用户的含金量远不如近年的皇冠用户。

◆ 切记要与卖家确认，必须是正品，接受专柜验货，否则必须全额退款，来回运费由卖家承担。

说到网购，我算是有一些年头了。

刚走入社会时，看着同学今天在专卖店买一双五百多元的鞋子，明天在专卖店购一个六百多元的包包，我总隐隐有些心痛的感觉。买吧，工资就那么多，几下就花光了；不买吧，大家都是花枝招展的年龄，总得有几件像样的衣服、几双像样的鞋子吧。怎么办？后来，偶然的一次机会，我看到公交车的广告牌上有一个淘宝的广告。广告牌的那款裙子刚好是我心仪已久的，在专卖店看过，还试穿了，非常漂亮，价格原因，我才放弃购买的，这次我赶紧掏出笔记本抄了下来。

快速搜到这款裙子，看到都是好评，其中也有很多像我这样的苦主，吃不消专卖店的价格来网上淘的，于是我果断下了订单。三天后收到快递，兴奋地打开试穿，没想到正合适，料子也很不错。第一次网购交易成功了。

尝到网购甜头后，我便一发不可收拾，逛街的次数也越来越少，要逛也是买一些小东西，贵一些的都只试试、看看、摸摸，悄悄记下品牌与尺码，回到家里再去网上搜。



每天专注
三小时

我在网上买过裙子、鞋子、睡衣、化妆品、日用品、电脑、相机等等，大多数时候，我都是很满意的，花比实体店少很多的钱，就能买到称心如意的东西。可是也有上当的时候。

我早就听说过化妆品在网上买可能不太靠谱，可是之前成功的网购经历让我胆子越来越大。我在专卖店看中一款几百元的泡泡面膜，网上搜来一看说是专柜产品，可以验货，并且打七折，少七十多元，还包邮。于是我下了订单。收到泡泡面膜后，我赶紧掏出来试用，没想到瓶子怎么盖也盖不紧，我知道买到假货了。可是店家以我使用过影响第二次销售为由，拒绝给我退换货，我只能哑巴吃黄连，有苦自己吞了。

还有一次是在网上买被套，在所谓的厂家打特价时，我买了两套。货到手后，我发现只是款式与版型与图片上差不多，质量根本不是店家说的纯棉，摸上去滑溜溜的，还有两个地方烂了两个小洞。这次，我学聪明了，趁下水清洗之前赶紧拍了照传给店家。没有费多少口水，店家便同意给我包邮退货。

经过五六年的网购，我总结出了不少成功购物的技巧与经验。下面也与大家分享一下。

首先，在挑选购买的物品时，最好选择有购买记录与评价记录的，如果评价很多，只需要看恶评与追加评价就行了，这有助于你作出正确判断。在看差评时，如果投诉的是物流或者客户态度，这个就不属于太大的问题了，如果投诉的是质量不好、色差大，我们就一定要谨慎购买了。另外，在挑选相中的货物时，可以选中它的关键字，在淘宝网上进行搜索，货比三家才不容易吃亏，网络很方便，很容易就能找到一些物美价廉的。

其次，在挑选店铺的时候，同种商品在价格差不多的情况下，果断选择信誉高的卖家。值得注意的是，对于信誉高的卖家也要进行判断，查看他在淘宝的创立时间。早些年淘宝管理有欠缺，那时的皇冠用户的含金量远不如近年的皇冠用户。



接着，对于名牌、大牌产品，因为金额往往相对比较高，我们可以先在当地的专卖店试穿，记下产品的代码、尺寸、颜色，然后在淘宝网上搜索购买。在购买的时候，不能选价格低到离谱的，这种很有可能是仿冒品，质量也会相去甚远。一般六七折还是有可能的。买家还有一步要做的就是：切记要与卖家确认，必须是正品，接受专柜验货，否则必须全额退款，来回运费由卖家承担。先小人后君子，这招特别管用。

最后，如果收到货后不满意，要及时与卖家联系，对于需要退货的产品，先拍下瑕疵的地方，同时与卖家的淘宝旺旺聊天记录一定要保存下来，万一卖家没有诚信，又拒不退款的，我们可以投诉他，这些就是投诉取胜的砝码。

除了以上这些网购的技巧外，我还有一些关于各路网购陷阱及对策的分析要与大家分享：

低价陷阱。有些商品的标价可能是一折、两折，价格大大低于正常销售价，天底下有这么好的事儿吗？如果是衣服类的产品也许还有可能，可是如果是电子类产品，尽管卖家说得很诚恳，像那么回事，比如走私货、海关扣压处罚、资金周转不灵拿来抵债等理由，都很有可能是骗局，我们最好还是不要贪这种小便宜。

信用炒作陷阱。我们在购买产品时一定要注意卖家的信用度，可是有些卖家的信誉是炒作上来的。我有一次购物时，就在评价里看到一条评论说那款裙子信用全是炒作，还曝光了他们炒作信誉的编号。当然，像这种炒作信誉的，一般可以在其他评价里发现总会有一些恶评说出实话，我们稍加留意就能辨别。

商品陷阱，对于一些价格不菲的电子类产品，一定要问清楚保修期多长，要问清楚和网上描述不一样是不是可以换或者退？总之，我们对于自己了解到区分正品与假货的功能、材质、规格等需要确认的信息，都要提前与卖家沟通，并且保留聊天记录。



每天专注
三小时

支付陷阱。有些淘宝卖家会要求你去他们的官网购买，要求你直接把款打到对方账号上，也许会给你一定的优惠等。对于此类情况，一律不要买，无论他说什么理由，都要坚决使用支付宝交易。

确认收货陷阱。还没收到货，卖家就以各种理由或借口要求买家确认收货，这种情况你千万不要理会，收到货满意了再确认也不迟。否则钱到了对方账户，很可能你收不到货，或者收到货不满意时，卖家人都不见了。



第八章

专注——成功创业的秘密

当今社会环境浮躁，创业者面对其他行业高回报率的诱惑时必须心无旁骛，坚持自己的目标和信念，专注于一个领域，才能在这个领域做深做透，做大做强。



每天专注
三小时

“娃哈哈”宗庆后，27年专注做一件事

◆ 宗庆后坦言，27年来，娃哈哈在发展过程中经历了数不清的坎坷，也曾走过弯路，但专心做实业、专注做品牌的信念始终没丢。

◆ 他节省了讲究穿着的时间，节省了吃饭的时间，节省了出去游玩的时间，他把所有的精力都放在把事业做大做强上了。

◆ 要做一个成功的企业家，就要舍得把时间与精力都专注在自己瞄准的领域上。

我与朋友逛街时，曾看到娃哈哈的广告代言人形象居然是一位我不曾熟悉的老人家。我问朋友：“这是一个明星吗，演过哪部戏，我怎么从来没有见过？”朋友一阵哈哈大笑后告诉我，他就是娃哈哈的创始人宗庆后，他本人就是最好的代言人，比任何明星都有说服力。

宗庆后42岁才踏上他的创业之路，从最开始冒险贷款14万元、靠三轮车代销汽水及冰棍到拥有财富800亿元，成为“2012年中国内地首富”已经有27年了。宗庆后心无旁骛，以超乎常人的耐力，专注地坚守着自己的实业帝国。

1987年，宗庆后借来14万元，接手了一个连年亏损的校办工厂。当时他很谨慎，根本不敢一次性把这14万都投进去，他只花了几万元简单粉刷了一下墙壁，买了几张办公桌椅，就算正式开始了他的事业。当时宗庆后做的生意是代销冰棍、汽水、作业本、稿纸等，主要是为学生服务。一根冰棍是4分钱，卖一根只赚几厘钱。

我觉得宗庆后有两点很值得借鉴：他有胆识，看准了目标说干就干，自己没有启动资金就算贷款也在所不惜；另一点，他很清楚自己目前的状况，



稳打稳扎，从别人看不起的小本买卖开始起家。

我们大多数创业者挖空心思，挤破头也要拼命钻进高利润行业，最终要么赚了一点儿被挤了出来，要么跌倒在里面永远翻了不身，能够站稳的人少之又少。

经过一年的努力，宗庆后通过这些蝇头小利积累了一些资金，他把业务范围拓展得越来越广，开始为别人代加工产品。他早起晚归地忙碌了一年，好不容易有了十几万进账。此时，宗庆后立即想到，企业要想立于不败之地，必须要有自己的产品。

于是，他开始寻找属于自己的核心竞争力。在1989年，宗庆后带领自己工厂的一百多个员工成立了杭州娃哈哈营养食品厂，开始正式投入开发娃哈哈儿童营养液。这个想法在当时还是非常新奇的，大家还不曾接触过这些产品，那时就连方便面在大家眼中都是非常新鲜的东西，所以在娃哈哈儿童营养液推出后，如意料之中的迅速暴销。

1991年，宗庆后为了扩大自己的品牌，做大做强自己的企业，做出了一个大胆的决定：兼并拥有2000多名职工的国营老厂——杭州罐头食品厂，娃哈哈食品集团公司正式成立。同年企业产值首次突破亿元大关，达到2.17亿元。

1994年，娃哈哈又顺应国家政策，响应对口支持三峡库区移民工作的号召，投身西部开发，兼并了四川涪陵地区受淹的3家特困企业，建立了娃哈哈第一家省外分公司涪陵公司。此后，娃哈哈迈开了“西进北上”步伐，先后在全国29个省市自治区建立了160多家分公司。

1996年对于娃哈哈来说是具有划时代意义的年份，为了再进一步拓展自己的事业，宗庆后瞄准瓶装水市场，娃哈哈纯净水诞生。有经济学家曾认为，娃哈哈纯净水的出现是宗庆后搭建商业帝国最重要的一块砖。

娃哈哈成立27年，其产品包括含乳饮料、瓶装水、童装等共十大类150多个品种。宗庆后坦言，27年来，娃哈哈在发展过程中经历了数不清的坎坷，也曾走过弯路，但专心做实业、专注做品牌的信念始终没丢。



每天专注 三小时

在实体经济面临“空心化”、国际金融危机及欧债危机的双重影响下，宗庆后如何立于不败之地？他给出的答案是：一切源于我们的“专注”。

“认真做好一件事，这是最简单，也是最难的。27年来，我们的信念从未动摇，快速积累财富的虚拟经济我们视而不见，一心一意做产品、搞实业，一心一意为中国老百姓提供最实惠的必需品，是我们不变的追求。”

我们经常在电视里面看到那些大老板穿着价值上千元的衣服，吃着山珍海味，出门是宝马、奔驰，到哪里都是佣人成群。这样的生活宗庆后完全有资本享受，但他却没有。

宗庆后身上穿的是普通的几十元的大路衫，脚上穿的是布鞋，他认为这样穿着很舒服。他吃饭更是随便，如果不出差，几乎一日三餐都在公司解决。他身在杭州，却连好好逛逛杭州的时间都抽不出来。他节省了讲究穿着的时间，节省了吃饭的时间，节省了出去游玩的时间，他把所有的精力都放在把事业做大做强上了。他忙于挑选能赚钱的产品、忙于建立自己的品牌、忙于拓展自己的事业版图、忙于不断挖掘与发现能够更好地吸引到每一个人。

影响宗庆后一步一步走向成功的另一个习惯是他始终保持着清教徒式的生活：早上7点上班，晚上11点下班；每年出国考察洽谈约3个月；到全国各地做市场调查约5个月。在常人看来，经年累月的劳作令人难以承受，但他只有这样才能缓解自我的危机感，永久保持精力充沛，用自己的艰辛及空前的勤勉为自己专注的实业帝国的持续繁荣扫清障碍。

打江山不容易，守江山更累。要做一个成功的企业家，我们就要舍得把自己的时间与精力专注在自己瞄准的领域上，如此才能让你的心血成就屹立不倒。



新东方俞敏洪，专注教育 20年

◆ 他曾三次高考落榜，当老师又有种种的不如意，但是他从不妥协。他认为这是生活在教他如何在“绝望中寻找希望”，从而主动地把握自己的人生轨迹。

◆ 创业初期，几乎每个创业者都会历经重重磨难，以此来获得成功的经验。当成功的经验足够多时，我们才能逐渐打开局面，闯出自己的一条路来，然后沿着这条路做出一番名堂来。

我经常能在杂志中看到各种关于新东方创始人俞敏洪老师的故事，我一直觉得他这人口才不错，但说话很实在，有说服力，他的话曾激励我努力进取，勇往向前。我学的也是英语专业，可惜我附近就只有一所带外教的智慧外语学校，并没有找到新东方。只要是去公司面试提及我读过外教班，行政人员总会来一句：“是在新东方培训的吗？”我心里就在嘀咕：“我也想啊，可惜不是。”由此可见，新东方在外语培训方面是领头羊，也是大家心目中最响的外语学习品牌。

2006年9月7日，俞敏洪带领的新东方教育科技集团在纽交所敲响了股市钟。一路高唱着“从绝望中寻找希望，人生终将辉煌”的俞老师这年44岁，资产至少高达1.21亿美元，可谓“中国最富有的教师”。

据俞敏洪自己讲述，他曾三次高考落榜，当老师又有种种的不如意，但是他从不妥协。他认为这是生活在教他如何在“绝望中寻找希望”，从而主动地把握自己的人生轨迹。

俞敏洪第一次高考是因为自己不重视，他的主要精力都用在干农活上了，由于知识基础薄弱，自然失败得很惨烈，英语只有33分；第二年他还



每天专注 三小时

是一边干农活一边努力学习，但要比之前努力了许多。他参照着去年录取分数线来复习，满以为这一次会一举中的，可谁知分数线却提高了，他依然是名落孙山，此次他的英语考了 55 分。父母看不过去，开始劝他放弃算了，在家里老老实实做农民。可是他却要求再来一次，这一次他彻底豁出去了，完全把农活交给了家人，全力以赴在学习上面，每天在微弱的煤油灯下都会学习到很晚。他在迎接第三次高考的学习期间第一次接触到了外语补习，他终于可以在电灯下学习了，挤在 30 人一间的大房子里，他几乎一整天都在学习。功夫不负有心人，俞敏洪坚持考了三年，终于考进了北京大学西语系。北大是他之前想都不敢想的一个地方，这是他在跌倒几次之后第一次凭着自己的专注执着跳起来抓到比自己理想更高处的果实。

俞敏洪虽然是最富有的老师，可是他曾经走过的路也是我们大多数人都会经历的路。对待自己的学习，他抱着试试看的态度，结果差了一大截。接下来，他只是用多了一点点精力，估量着使劲，结果差了那么一点。第三次，他终于开始奋起努力了，全力以赴，这才一举获得了自己曾经做梦也不曾想到的结果。

进入北大学习后，俞敏洪面临的依旧是一个接一个的挑战，作为全班唯一从农村来的学生，他连普通话也不会说，只能调去较差的班学习。这期间还有很多挑战，但都没有把他打败，经过几年的努力，毕业后留在北大成了一名教师。

当时中国出现了一股留学热潮，这给了俞敏洪另一次突破自我的机会。就在他拼命努力为出国而奋斗时，美国对中国开始了紧缩留学政策，中国赴美留学人数大减。他努力了三年半，花光了所有的积蓄，留学的梦想却仍旧付诸东流。

生活在继续，他需要生存下去的生活费，还要挣出国的费用，他想到去北大外面兼课教书，于是又约了几个同学一块儿出去办托福班。然而，1990 年秋天，因为打着学校的名头私自办学，北京大学在校园广播、有线电视和著名的三角地橱窗里高调宣布了对俞敏洪的处分决定。他被迫辞去了北京大



学英语教师的职务，他为了挽救颜面不得不离开北大，生命和前途似乎都到了暗无天日的地步。但正是这些折磨使他找到了新的机会。尽管留学失败，俞敏洪却对出国考试和出国流程了如指掌；尽管没有面子在北大待下去，但对培训这个行业却越来越熟悉。

后路没有了，此时 29 岁的俞敏洪决定全力办外语培训班。为了挣笔学费摆脱生活的窘迫，他在一个叫东方大学的民办学校办培训班，学校出牌子，他上交 15% 的管理费。当时的办学条件十分简陋，卢跃刚在他的《东方马车》一书中生动地描述了俞敏洪这段创业经历：他在中关村第二小学租了间平房当教室，外面支一个桌子，放一把椅子，“东方大学英语培训班”正式成立。

培训班成立第一天就来了两个学生，他们看到了大大的“东方大学英语培训部”的牌子，然而老师只有俞敏洪夫妻两个人。教室里是破桌子、破椅子、破平房，招生登记册上一个人名都没有。这时候俞敏洪凭着一寸不烂之舌好不容易让两个学生交了报名费。夫妻俩正高兴，两个学生又回来说心里总觉得不踏实，把钱要走了。据俞敏洪在自己的演讲中说，后来他左思右想，只得在自己的招生花名册上胡乱编写了几十个名字，这才解除危险，招到学生。尽管困难重重，但拼死拼活干了一段时间后，俞敏洪的培训班渐渐也有了起色。

创业初期，几乎每个创业者都会历经重重磨难，以此来获得成功的经验。当成功的经验足够多时，我们才能逐渐打开局面，闯出自己的一条路来，然后沿着这条路做出一番名堂来。

在培训班越来越火的大势所趋下，俞敏洪渐渐萌生了自己办班的念头。1993 年，他在一间 10 平米透风漏雨的小平房里创办了北京新东方学校。

俞敏洪说，最初成立新东方只是为了使自己能够活下去，为了每天能多挣一点钱。当时他曾对自己说：只要能赚到十万元钱，就一辈子什么也不干了。那时，周围最小的培训机构也有五六百人，而新东方第一个托福班只招到了 13 个学生。尽管如此，他还是坚持认定培训班是可以做下去的，他每



每天专注
三小时

时每刻都在思考如何把培训班做得更大一些、再好一些。后来培训班从 13 个学生增加到 30 个，最后创造了新东方典型的大班、低价、名师。当时没钱请名师，俞敏洪为了节省成本就拼命打造自己，于是他自己也是学校唯一的名师。

后来，新东方成了中国最大的私立教育服务机构。

俞敏洪老师的经历与很多成功的创业者都相似，英语刚开始是他的短板，但在这里栽了几次跟头之后，他开始发狠劲把这块短板补上，并让它出众。这曾经的短板为他寻得了一个方向，之后他开始专注地往这个方向奔去，直到这条路越走越宽敞，越走越明亮。



百度李彦宏，99%创业都会失败，重在专注

◆ 我们除了把本职工作干好之外，也要努力找到一些只有你才会的东西，做出属于自己的成绩。就像搞发明一样，找到属于你个人的稀缺技术。

◆ 当你努力把自己练成稀缺人才时，大家都会争着、抢着要你。而在你一步一步地实现自身的价值，努力成就自我时，钞票也会跟着水涨船高。

◆ 成功之前先要学会埋头苦干，学会低调承受。只有当自身的内功修炼好了，才能力争一举惊艳大家。

11年的时间，百度从一个默默无闻的网站成了全球关注的焦点，这一切都源于创始人李彦宏对搜索的专注与执着。

20岁的李彦宏在大学毕业后也像其他人一样开始找工作上班，但他不是为上班而上班，在认真分析后，他选择了自己喜欢和擅长的职业，并立志成为这个领域中的专家。

如果我们在大学生时代用点心，就能像李彦宏那样找到自己的兴趣点，然后利用业余的时间去锤炼自己，看看自己是不是这个领域的真才子。如果不是，我们还有时间做别的尝试，直到找到值得自己用一辈子去奋斗的目标。

那时候，留学美国的中国学生大多是在美国读一个博士学位后再回国研究，去大学里当教授。但李彦宏却选择了一条与大多数人相反的路，他获得博士入学资格之后却毅然放弃这一机会，选择直接进入企业工作。

如果自己没有方向，一味随大流，那就浪费了你在世间这一遭。如果你还有兴趣爱好，你还有抱负，你就要有自己的方向。知道自己应该往哪个方



每天专注
三小时

向走才能更快地接近自己的目标，而不是拿着别人的地图寻找属于自己的路，最终只能陷入迷路的境地。

李彦宏在华尔街找到的第一份工作是做实时金融信息检索，这是一份高收入的工作，他年仅 26 岁就买了汽车，租了一套公寓。如果换作是其他人，可能会就此满足，从此安安稳稳地在华尔街上班赚钱，过着悠闲的生活。可是李彦宏却有着自己的打算。

李彦宏通过在华尔街工作的这些日子有了两个重大发现：其一，他看到了股票市场上 IT 企业的火爆，也看到了 IT 企业中互联网企业的巨大潜力；其二，他结合自己所学习的页面链检索技术，发现自己有必要发明一种有效的互联网搜索技术，这就是后来李彦宏在美国申请的“超链分析技术”专利。

我们除了把本职工作干好之外，也要努力做出属于自己的成绩。就像搞发明一样，找到属于你个人的稀缺技术。

在加拿大的一个互联网技术大会上，李彦宏向 Microsoft、Infoseek 等硅谷公司的高级技术人员讲解了自己的“超链分析技术”，让这些 IT 巨头们看到了他的价值。最终李彦宏选择去了 Infoseek 公司，他在 Infoseek 受到重用，成为当时硅谷最年轻的产品经理，并获得 Infoseek 公司的股票，在 30 岁那年成了百万富翁。从华尔街到硅谷，李彦宏都是职场中的优胜者，原因在于他始终都没有离开过自己所喜爱和擅长的搜索行业。

当你努力把自己练成稀缺人才时，大家都会争着、抢着要你。而在你一步一步地实现自身的价值，努力成就自我时，钞票也会跟着水涨船高。什么才能够给你如此大的力量，推动你翻越一座座困难的大山呢？是那个能令你用一切力量来专注的目标！

李彦宏选择职业的方法很值得即将就业或正在工作的职场人学习。为了爱好而工作是幸福的，为了工作而工作是机械的、枯燥的。只要你找到了自己的爱好，就会精神百倍地投入工作，专注在此领域努力奋斗，就能创造出别人无法创造的价值。



已经成为百万富翁的李彦宏本应该继续留在硅谷进入 IT 公司做一名高级工程师，然而他在而立之年再次选择了离开。当李彦宏正在硅谷 Infoseek 公司利用自己的互联网搜索技术成为百万富翁的时候，中国互联网也在蓬勃发展。新浪、搜狐等门户网站已经成立，搜狐张朝阳也在国内大红大紫。但是中国互联网市场仍没有一家像样的搜索引擎公司，甚至很多人不知道搜索引擎为何物。

李彦宏看到了国内互联网发展的机会，他要利用自己的“超链分析技术”在中国做中文互联网搜索。他毅然放弃了美国的安逸生活，开始了创业之路，这一年李彦宏刚好 31 岁。

当你发展到一定高度的时候，你就会有众多的选择，如果你真的有料，你就有力量撑起更大的场面。

1999 年，李彦宏怀揣着 120 万美元风险投资和一个中文搜索梦想回到了中国。1999—2003 年间互联网正在演绎着互联网泡沫来临前的狂欢，门户网站、网络游戏、SP 公司等各种互联网形式在中国百花齐放，众多互联网公司的目的很简单，就是为了快速捞钱。

曾有人给李彦宏投资让百度做无线增值业务，李彦宏拒绝了。有员工建议李彦宏做网络游戏，李彦宏也拒绝了。他总是冷静地说：“搜索要做的事情还很多，我们应该专注于互联网搜索领域，我看好它未来的增长。”李彦宏当时的决定被很多人认为是傻子，认为他只知道默默专注于自己的搜索事业，不懂得尽快捞钱。

在人生的分水岭上会出现各种各样的诱惑和机会。如果你为钱而努力，你就会很快失去方向，找不到动力，最终随波逐流。如果你坚定自己的理想，专注一个方向，就能乘风破浪，勇往直前。

几年过后，中国互联网用户猛然增加到 3 亿，百度成功超越了谷歌成为中文搜索第一品牌。是李彦宏对互联网搜索的专注如一和坚持，才让百度获得了丰厚的回报。

2005 年 8 月 5 日，百度成功登陆纳斯达克股票交易市场，上市目标发



每天专注
三小时

行价 27 美元，当日便直线冲破 150 美元，最后落定于 122.56 美元收盘，成为美国证券历史上 IPO 首日表现最佳的十大股票之一，百度的数百名员工也随之成为“百万富翁”，李彦宏时年 37 岁。

李彦宏将自己的所有精力都专注如一地投在了自己所爱好和擅长的互联网搜索行业，将百度公司从 7 个人发展到 7000 人。诚然，他的成功有一定的天时地利人和的成分，但更多的是他专注如一，激情百倍地将手头的的事情做到极致的那种精神。或许我们无法获得李彦宏这样巨大的成功和回报，但是只要我们努力前行，拼搏进取，也是值得自己骄傲和满足的。

同为“海归”，同样是新经济人物，李彦宏却远没有张朝阳等人的“名气”大。创业的前四年，他一直保持着低调务实的状态，直到近来，他曝光的次数才渐渐多了起来。对此，李彦宏的解释是：“一个产品真正做得比较成熟需要三到四年的时间，在产品成熟之前，过多的曝光对公司的发展是不利的。我们是做搜索引擎的技术公司，如果很早就让很多人知道了百度，却发现它还不如别的搜索好用，那反而达不到宣传的效果。”

今天的李彦宏更加坚信，百度已成为中国人自主研发的最好的搜索引擎。但竞争正变得更加激烈，微软 MSN 与 GOOGLE 正全力扑向中国市场，本土厂商如搜狐的搜狗、新浪的“爱问”以及刚刚吞并了雅虎中国的阿里巴巴，都亮出了锋利的爪子。旋涡中的李彦宏将再次迎接挑战，虽然其中的风雨会比以前更加险恶。但他表示，百度今后会继续关注搜索、关注中国，并最终成为一家“伟大的公司”！

在成功之前先要学会埋头苦干，学会低调承受。只有当自身的内功修炼好了，才力争一举惊艳大家，才能站稳自己的脚跟。而不是抱着试试看的态度，做得差不多就大力宣传，不然到时候很可能被人家踢出局。这也正应了那句话，笑到最后，才能笑得最甜。



阿里巴巴马云，专注于所爱

◆ 往往大人物的初期经历都会有些曲折，众叛亲离、生活困境好像是再常见不过的事情。此时退出就一定是失败，只有坚持才可能有一线希望。

◆ 做一件事，无论失败与成功，经历就是一种成功，你去闯一闯，不行你还可以掉头；但是如果你不做，就像晚上想象千条路，早上起来走原路。

◆ 只要你喜欢并认定你做的这件事情大有前景，那别人怎么说是别人的事情，只要你自己清楚你该怎么做就行！

马云作为一个计算机的外行却成了中国电子商务网站的开拓者、阿里巴巴网站创始人兼 CEO。马云有别于其他的互联网创始人，他并不那么优秀出众，在记者采访他的时候，他就反复叮嘱记者说：“我自己觉得，算，算不过人家；说，说不过人家。但是我创业成功了——如果马云能够创业成功，我相信 80% 的年轻人创业都能成功。”

在我印象中，马云长得有点孙悟空的感觉，他也像孙悟空一样喜欢打斗，他儿时打架无数，曾受过处分，在身上缝过 13 针，也曾多次被迫转学。大家都觉得这个顽皮的孩子不会有前途。

马云上的是三流、四流的小学、中学，大学也不是一流的，他中考考了两次，高考考了三次，其中第一次高考，数学只考了 1 分。在他第三次参加高考前，他的老师说：“你要是考上的话，我的名字倒过来写。”他使劲浑身解数，好不容易考了个专科分数，离本科还差五分，然而他那时运气不错，由于本科没招满人，他幸运地上了本科。

好不容易大学毕业工作了，他在杭州电子工业学院教英语。1991 年，



每天专注
三小时

马云初涉商海，和朋友成立海博翻译社。结果他第一个月收入 700 元，而房租要 2000 元，他遭到一致讥讽后，合伙人都动摇了，马云却坚信：只要做下去，一定会有前景。那时生存成了他最大的问题，他一个人背着大麻袋到义乌、广州进货，通过卖礼品、鲜花等一些小商品来维持翻译社的运转，可见他的决心有多大。

往往大人物的初期经历都会有些曲折，众叛亲离、生活困境好像是再常见不过的事情。此时退出就一定是失败，只有坚持才可能有一线希望。

直到 1994 年底，马云才第一次听到“互联网”这个东西，第二年初，他在一次偶然去美国的机会真正接触到互联网。对电脑一窍不通的马云在朋友的帮助和介绍下开始认识互联网。当时网上没有任何关于中国的资料，马云出于好奇请人做了一个自己翻译社的网页，没想到 3 个小时就收到了 4 封邮件。敏感的他意识到：互联网必将改变世界！接着，不安分的他萌生了一个想法：要做一个网站，把国内的企业资料收集起来放到网上向全世界发布。

此时马云找着自己人生努力的方向，并且认为这里大有他一展拳脚的机会。而此时的马云已经是杭州十大杰出青年教师，校长还许诺他外办主任的位置，往往这个时候都要面临放弃与改变。于是马云为了自己心中向往的所爱而果断向学校的一切地位、身份和待遇挥挥手，毅然下海了。

那时候，互联网对于绝大多数中国人来说都是一个陌生的东西，即使对于全世界来说，它也正处于起步发展阶段。在这种情况下，马云仅仅凭借自己的感觉就决定将来要用互联网来开公司、下海、盈利。这个想法立即遭到了亲朋好友的强烈反对。据马云自己说：“我请了 24 个朋友来我家商量。我整整讲了两个小时，他们听得稀里糊涂，我也讲得糊里糊涂。最后说到底怎么样？其中 23 个人说算了吧，只有一个人说你可以试试看，不行赶紧逃回来。我想了一个晚上，第二天早上决定还是干，哪怕 24 个人全反对我也要干。”

在下定决心、拿定主意时他说：“其实最大的决心并不是我对互联网有



很大的信心，而是我觉得做一件事，无论失败与成功，经历就是一种成功，你去闯一闯，不行你还可以掉头；但是如果你不做，就像晚上想象千条路，早上起来走原路，一样的道理。”

拿定主意后，马云说干就干，1995年4月，他和妻子再加上一个朋友，总共凑了两万元，专门给企业做主页的“海博网络”。公司就这样开张了，网站取名“中国黄页”，成为中国最早的互联网公司之一。

三个月后，临近杭州的上海正式开通互联网，马云的业务量激增。在各企业纷纷忙着建立自己主页的时候，马云的先见之明为他带来了丰厚的利润。当时，制作一张主页，中英文对照的2000字内容、一张彩照，开价就是两万元人民币。不到三年，马云就轻轻松松赚了500万元利润，并在国内打开了知名度。

1997年，在国家外经贸部的邀请下，马云带着自己的创业班子挥师北上，建立了外经贸部官方网站、网上中国商品交易市场、网上中国技术出口交易会、中国招商、网上广交会、中国外经贸等一系列国家级站点。

1999年初，开阔了宏观视野的马云返回杭州，进行二次创业，他决定介入电子商务领域。

其实很多成功的创业人士都不是一步到位的，而是在一边摸爬滚打，一边总结经验，随着自己视野的进一步开阔，资金的积累与团队的扩大，慢慢才会有更大的野心向上发展。

可以说马云是一个绝顶聪明的人，他算不上是互联网专业人士，如果要同那些顶尖的互相网公司竞争，肯定是比较不过人家的。当时全球互联网所做的电子商务，基本上是为全球顶尖的15%大企业服务。而他却把目光投到了最底层的市面，他又一次毅然做出决断——“弃鲸鱼而抓虾米，放弃那15%大企业，只做85%中小企业的生意。”他说：“如果把企业也分成富人穷人，那么互联网就是穷人的世界。因为大企业有自己专门的信息渠道，有巨额广告费，小企业什么都没有，他们才是最需要互联网的人。而我就是要领导穷人起来闹革命。”



每天专注
三小时

马云要做的事就是提供这样的一个平台，将全球中小企业的进出口信息汇集起来——“中小企业好比沙滩上一颗颗石子，但通过互联网可以把一颗颗石子全粘起来。用水泥粘起来的石子们威力无穷，可以与大石头抗衡。而互联网经济的特色正是以小搏大、以快打慢。”

纲举则目张，当马云拟定好正确的方向后，接下来的事业显得一切都顺理成章了。1999年9月，马云的阿里巴巴网站横空出世，立志成为中小企业敲开财富之门的引路人。当时国内正是互联网热潮涌动的时刻，但无论是投资商还是公众，注意力始终放在门户网站上。马云在这个时候建立电子商务网站，在国内是一个逆势而为的举动，在整个互联网界开创了一种崭新的模式，被国际媒体称为继雅虎、亚马逊、易贝之后的第四种互联网模式。阿里巴巴所采用的独特 B2B 模式，即便今天在美国，也难觅一个成功范例。

独特的行事方式与见解令马云可以拥有一片很大的空白市场，他通过六分钟的讲述就获得了孙正义 3500 万美元的投资。事实证明，无论是高盛还是孙正义，对马云的判断都是准确的。在电子商务领域，马云显示了自己的独特视角和预见性：创业当年，阿里巴巴的会员就达到 8.9 万个；2000 年达到 50 万；在 2001 年互联网的严冬季节，依然实现了百万会员的目标，并成为全球首家超过百万会员的商务网站；目前的会员总数已经超过 350 万之巨。

在互联网最寒冷的冬天里，阿里巴巴成为最早宣布赢利的“.com”之一，并被哈佛、斯坦福等著名商学院选为案例，连续 4 年被《福布斯》评为全球最佳电子商务站点第一名。阿里巴巴特意在北京公布了自己总额为 8200 万美金的新一轮私募成功，这是迄今为止中国互联网业金额最大的一次募资。这笔战略投资加上此前风险投资的结余和自身 1 亿多元人民币的利润，发展到后来，阿里巴巴已有 10 亿元人民币的现金在手，已经可以和国内任何一家门户网站并驾齐驱。

马云创业之所以能成功，很大一部分原因在于他认定了互联网是个好东



西，立即产生了极大的兴趣，专注于所爱，坚持到底，永不言弃。一个人能否成功其实与他的学历关系不大，刚开始创业谁都会面临残酷的处境，但这并不等于要一辈子这样下去，只要你喜欢并认定你做的这件事情一定大有前景，那别人怎么说是别人的事情，只要你自己清楚你该怎么做就行，坚持下来就会成功的！



每天专注
三小时

微软比尔·盖茨，成功在于专注与天赋

◆ 比尔能全力专注于某一事物的天赋十分明显，他只重视那些他感兴趣的重要东西，对其他事物一概不管。

◆ 在生活中，他有坚强的意志力，不为欲望左右，比尔在哈佛求学时几乎没有追求过任何女子，未与任何人有过约会，尽管他有过多这样的机会。因为比尔留意的并不是这些方面。

◆ 很显然，比尔的成功离不开他的专注精神，由于他对计算机情有独钟，将全部的精力都集中在计算机上，才使得他能及时了解有关计算机的一切，从而能够把握住每一个走向成功的机会。

说到比尔·盖茨，人们头脑中的印象就是他电脑很厉害，很有钱。其实比尔的成就远远不止这些，他拥有许多个世界之最。青年网就把他当作激励青少年的偶像，对他作了这样的总结：他们说比尔是第一个靠观念、智能和思维致富的人；他是世界首富，1996年的财产是160亿美元；他是有史以来最年轻的世界第一富翁；他是第一个从一无所有白手起家，在短短20年内创造财产达139亿美元的奇才；他是人类历史上第一个靠电脑软件积累亿万财富的先行者；他是首先开发利用高科技和高智商，创造巨大财富的典范。

比尔的成功在很大程度上是因为他的专注。他是个幸运儿，在开明的家庭环境中成长，这可以令他专注于自己感兴趣的事情。比尔能全力专注于某一事物的天赋十分明显，他只重视那些他感兴趣的重要东西，对其他事物一概不管。

1969年，比尔就读的学校美国西雅图湖滨中学便开设了电脑课程，这



也是最早开设电脑课的学校之一，当时还没有 PC 机，学校唯一的一台终端机还是从社会和家长那里集了大批资金买来的。这台终端机连接其他单位所拥有的小型电子计算机 PDP-10，每天只能使用很短时间，而且费用也很高。

这个神奇的家伙深深地植入了比尔的视野与神经。比尔开始疯狂地迷上了计算机。很快，八年级学生比尔便挤进了高年级学生的圈子。他们的老师所知道的所有计算机知识，比尔在一星期内就超过了。这一年比尔 13 岁，也刚好是美国宇航员阿姆斯特朗和奥尔德林乘登月舱，代表人类第一次踏上了月球表面的日子。比尔觉得自己不能乘坐宇宙飞船去月球，那用电脑实现自己的梦想也好。他只要有时间便钻进计算机房去操作那台终端机，几乎到了废寝忘食的地步。很快他便独立编出了第一个电脑程序，可以在电脑屏幕上玩月球着陆的游戏。

在那个计算机刚起步的年代，上机编程太昂贵了，尽管它那么奇妙、那么吸引人。由于学校再也没有钱支付昂贵的 PDP-10 小型计算机的使用租金，所以这台电脑只用了半年。可这时候比尔已经深深迷上了电脑，这个不好的消息令他十分痛苦，他和同学四处奔走，终于找到一个接触电脑的机会，就是帮助一家名为 CCC 的电脑公司抓臭虫，用除虫的报酬来支付他们操作电脑的费用。臭虫是电脑行业里人们称呼软件中的错误的代名词，即讨厌的臭虫（Bug）。

那个时候，比尔常与伙伴们一起乘车到湖滨中学附近这家新办的计算机中心公司编写程序，他一直忙到累得无法继续才回家。他们常常是一边吃着从附近食品店买来的面包，一边忙着编程序工作。比尔在伙伴中表现得最顽强。在家里，他常常因为一个问题的困扰，费尽心机地苦苦思索。他的房间里到处都是电传纸和计算机纸，成卷成叠的。

晚饭后，兴趣高涨的比尔常假装上床睡觉，然后偷溜出家门，坐十来分钟汽车去计算机中心公司继续他的编程工作，偶尔他回来得太晚，汽车已经停运了，他只好走路回家。但他似乎乐此不疲。每个晚上，他都要在 CCC



每天专注
三小时

公司的记录本上写满了他和伙伴们发现的电脑臭虫。通过这一段时间的抓臭虫，比尔在电脑硬件和软件方面学到了许多书本上和学校里学不到的知识和技能，为日后的研究开发打下了精深的功底。

1970年，当比尔15岁时，他的电脑才能已远近闻名了。一家名叫信息科学的公司找到比尔，希望用提供使用PDP-10的电脑时间来交换比尔和他的同学保罗的软件技术。因为按美国法律规定，不能给未成年人支付工资，所以该公司决定，以价值一万美元的电脑时间作为酬劳，请他们为公司设计工资管理软件。这样就使他俩获得了足够使用一学年的电脑时间，他们不禁高兴万分。1971年，湖滨中学又让比尔帮学校设计一套排课用的电脑软件。当时的排课表全靠人工，由于学生人数多，课程又复杂多样，人排课常常分配不均，造成某些课程学生过度拥挤的现象。比尔圆满地完成了这个艰巨的任务，又使他延长了使用电脑的宝贵时间，增加了以后他在互联网创业的丰富经验。

在哈佛大学里，学习计算机的条件就优越得多了，比尔简直如鱼得水，以极大的精力投入到计算机中。为了赶一个程序，比尔一干就是36个小时以上。有时困了，他就趴在桌面上睡着了，醒来后继续工作。忙完工作后，比尔一回宿舍拉过毯子倒头便睡。有时太投入了，以至他在盖着电热毯熟睡时，还梦着计算机的事。在一个凌晨的3点，比尔开始说梦话，他一遍遍地说：“一个句号，一个句号，一个句号，一个句号……”

比尔对不关心的事却极少在意。无论是课程、衣着、还是睡觉，社会交际等。尽管那时家里富有，他总是穿得比别人破。在生活中，他有坚强的意志力，不为欲望左右，比尔在哈佛求学时，几乎没有追求过任何女子，未与任何人有过约会，尽管他有过许多这样的机会。因为比尔留意的并不是这些方面。

比尔的父母要比尔读研究生院，不让他开办公司。最初，他顺从了父母的意愿攻读了研究生课程，但是他感兴趣的还是开办公司。于是，他和艾伦开始收集资料。通过长时间收集资料，认真思考，确信计算机工业的触角



即将伸向市场核心力量广大的人民群众还会引发一场意义深远的技术革命，正像汽车和飞机发展史上曾经历过的一样，他们预见计算机必将走进千家万户。这时，比尔和艾伦有同样的想法，他们决定开办自己的计算机公司，最终取得了享誉全球的辉煌成就。事实证明，这一切都是因为他们善于抓住身边的机会。

很显然，比尔的成功离不开他的专注精神，由于他对计算机情有独钟，将全部的精力都集中在计算机上，才使得他能及时了解有关计算机的一切，从而能够把握住每一个走向成功的机会。



每天专注
三小时

“老干妈”专注辣椒酱，5元生意做到 37亿

◆ “老干妈”产品配方虽然有一定的独特性，但并非其他竞争产品无法达到与超越，“老干妈”的成功在于它一直坚守自己的“风味”、“香辣”特点，十余年不变，让品牌深深植于消费者心中。

◆ 强势品牌的打造，并不是有多少捷径、有多少奇思妙想，而在于把朴素的事情做到位。“老干妈”的成长之路是专注、坚守品牌定位、有所为有所不为的路，是抵御复杂的诱惑、发挥简单的力量的过程。

“老干妈”的创始人陶华碧没有上过一天学，她不识字，没有任何财务知识。但是她不畏艰难，执着于想做的事，她绝不涉足自己不熟悉的行业，每一次迈出扩张的脚步都慎之又慎。2012年，她以36亿身家登上胡润中国富豪榜。2013年，老干妈全球销售额超过37亿元人民币。

陶华碧出生在贵州省湄潭县的一个偏僻山村。结婚没几年丈夫就病逝了。也就是在丈夫病重期间，陶华碧为了赚钱糊口被迫到南方打工，她吃不惯也吃不起外面的饭菜，就从家里带了很多辣椒做成辣椒酱拌饭吃。经过不断调配，她做出一种很好吃的辣椒酱，这就是现在“老干妈”仍在使用的配方。

没了丈夫，陶华碧完全要靠自己撑起这个家，为了维持生计，她开始晚上做米豆腐，白天就去附近的几所学校里卖。后来，陶华碧在贵阳市南明区龙洞堡贵阳公干院的大门外侧以公干院的围墙做背墙，然后用她捡来的半截砖和油毛毡、石棉瓦搭起了一个路边摊，取名叫“实惠饭店”。

陶华碧虽然自己很穷，可是她还可怜那些吃不起饭的穷学生，只要碰到



钱不够的学生，不仅不减分量，还会额外多给一些。在“实惠饭店”经营的时候，陶华碧也会用自己做的豆豉麻辣酱拌凉粉，很多客人吃完凉粉后，还要买一点麻辣酱带回去，甚至有人不吃凉粉却专门来买她的麻辣酱。后来，她的凉粉生意越来越差，可麻辣酱却做多少都不够卖。

一次偶然的机，陶华碧发现只要麻辣酱卖完后，就没有人来吃她店里的凉粉了。于是她关上门去看看别人家的生意是怎么做的。也正是这一举让她获得了灵感。她发现外面十多家卖凉粉的餐馆和食摊生意都非常红火，并且他们都在使用她的麻辣酱。

陶华碧发现了她的麻辣酱是个吸引人的好东西，于是她决定好好利用起来。当时他们饭店的主要客源是一些送货的司机。她决定免费向司机赠送自家制作的豆豉辣酱、香辣菜等小吃和调味品，借着货车司机们的口头传播，“龙洞堡老干妈辣椒”的名号在贵阳不胫而走，很多人甚至就是为了尝一尝她的辣椒酱，专程从市区开车来公干院大门外的“实惠饭店”购买。对于这些慕名登门而来的客人，陶华碧都是半卖半送，但渐渐地来的人实在太多了，她感觉到“送不起了”。后来，米粉店没有了，但辣椒酱系列产品却开始成为这家小店的主营产品。调整经营模式后，小店的辣椒酱产量依然供不应求。

这时，当地工商局的干部开始游说陶华碧放弃餐馆经营，办厂生产辣椒酱。但是陶华碧认为这样的话，那些吃不起饭的穷学生就麻烦了，想到这里她就心酸，于是干脆地拒绝了开厂请求。后来，让陶华碧办厂的呼声越来越高，以至于受其照顾的学生都参与到游说“干妈”的行动中。1996年8月，陶华碧借用南明区云关村村委会的两间房子办起了辣椒酱加工厂，牌子就叫“老干妈”。刚刚成立的辣酱加工厂是一个只有40名员工的简陋手工作坊，没有生产线，全部工艺都采用最原始的手工操作。

刚开始开厂的时候，捣辣椒、切辣椒成了一件谁也不愿意干的苦差事，陶华碧就自己带头干起来。她一手握一把菜刀，两把刀抡起来上下翻飞，嘴



每天专注
三小时

里还不停地说道：“我把辣椒当成苹果切，就一点儿也不辣眼睛了，年轻娃娃吃点苦怕啥。”看着老板都在干，员工也纷纷拿起了菜刀切起来。

开厂后的第二个问题又出来了，辣椒酱用什么瓶子装呢？陶华碧找到贵阳市第二玻璃厂，但是由于要货量少得可怜，被厂家直接拒绝了。她找到厂长，很真诚而执着地要求给他们做瓶子，她说：“哪个娃儿是一生下来就一大个哦，都是慢慢长大的嘛，今天你要不给我瓶子，我就不走了。”

经常几个小时的纠缠，双方达成了如下协议：玻璃厂允许她每次用提篮到厂里捡几十个瓶子拎回去用，其余免谈。陶华碧满意而归。也就是因为这份协议，后来成为贵阳第二玻璃厂能在国企倒闭狂潮中屹立不倒，甚至能发展壮大的唯一原因。随着“老干妈”生产规模越来越大，陶华碧一直感恩在心，虽然她可以轻易找到质量与成本更占优势的其他玻璃厂商给自己生产瓶子，可是她却从来没有削减过贵阳二玻的供货份额。现在“老干妈”产品60%的玻璃瓶都由贵阳第二玻璃厂生产，二玻的4条生产线，有3条都是为“老干妈”24小时开动。

解决了玻璃瓶的问题，第三个问题又来了。产品出来后，怎么让更多的人知道呢？面对怎样开拓更大市场的难题，陶华碧第一次感受到了经营的压力。最后，她用了一个“笨办法”：她用提篮装起辣椒酱，走街串巷向各单位食堂和路边的商店推销。看着大家都不愿意接触这瓶没有名气的辣椒酱，陶华碧跟商家协商，将辣椒酱摆在商店和食堂柜台，卖出去了再收钱，卖不出就退货。商家这才肯试销。

很快，她的这招起到作用了。试用后的饭店与食堂纷纷打电话让她加倍送货。这给了她很大的信心，开始扩大生产，她给二玻的厂长毛礼伟打了一个电话：“我要一万个瓶子，现款现货。”现款现货一直是她坚持不变的原则。无论是收购农民的辣椒还是把辣椒酱卖给经销商，陶华碧永远是现款现货，从第一次买玻璃瓶的几十元钱，到现在日销售额过千万，她始终坚持这个原则。“老干妈”没有库存，也没有应收账款和应付账款，只有高达十数



亿元的现金流。

1997年8月，贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司成立，工人增加到200多人。陶华碧要做的不再是带头剁辣椒，而是亲自审阅财务、人事各种报表，以及应酬工商、税务、城管等很多对外事务，政府有关部门还经常下达文件要她贯彻执行。她还要经常参加政府主管部门召开的各种会议，有时还受命上台发言。

后来，只有高中文化的长子李贵山辞职回来帮了她不少忙，并且认真教会了她写自己的名字。有人问她练字的感受，陶华碧用她的“特色语言”总结说：“比剁辣椒难。”三天后，当她终于“描”会了自己名字的时候，高兴得请公司全体员工加了一顿饭。直到现在，“陶华碧”是陶华碧认识的仅有的三个字。

1998年，在李贵山的帮助下，陶华碧制定了“老干妈”的简单规章制度。都是一些诸如“不能偷懒”之类的句子，更像是长辈的教诲而非员工必须执行的制度。就靠这样一套如美国宪法般没改过一个字的简单制度，“老干妈”11年来始终保持稳定，公司内部从来没有出过什么问题。

迄今为止“老干妈”的十多个单品都专注在辣椒调味品上，几乎都和这几个关键词相关——风味、豆豉、辣椒、香辣，把辣椒调味品这一块做深做透，几乎没有任何一点超格的产品延伸。这与事实上的“品牌经理”陶华碧“不畏艰难执着于想做的事”分不开。

“老干妈”产品配方虽然有一定的独特性，但并非其他竞争产品无法达到与超越，“老干妈”的成功在于它一直坚守自己的“风味”、“香辣”特点，十余年不变，让品牌深深植于消费者心中——从某种程度上看，“老干妈”对“风味”、“香辣”持续一致的坚守，甚至改变了中国消费者对辣椒的接受度和依存度，改变了中国人的口味。

老干妈这样的企业在贵阳也是属于绝对明星级的企业，政府多次期望它能融资、多元化——必然带着很多的优惠政策。可贵的是，老干妈在如此多



每天专注
三小时

的诱惑面前没有动摇，坚持自己的选择，用陶华碧的话说就是“我只晓得炒辣椒，我只干我会的”。所以“老干妈”没有做房地产，没有做新能源，“老干妈”品牌甚至也没有覆盖到果蔬罐头、豆瓣酱品类。

事实再一次证明，强势品牌的打造，并不是有多少捷径、有多少奇招妙想，而在于是把朴素的事情做到位。“老干妈”的成长之路是专注、坚守品牌定位、有所为有所不为的路，是抵御复杂的诱惑、发挥简单的力量的过程，这样才会让“阿香婆”等追随者一直都很难超越。



韩国人的执着，是泡菜申遗成功的根本所在

◆ 就是这么一口别人可能不屑一顾的穷矿，韩国人也能把它挖出金子来。韩国人对资源的珍惜、利用与开掘之充分，以及他们做事的专注、坚韧、和执着，都不能不使我们叹服。

◆ 韩国人好像对泡菜的情结，就像对妈妈的依赖那样专注执迷，不顾一切地努力让世界上每一个人都知道它，了解它。

六年前，我朋友的朋友交了一个韩国男朋友，在一次见面时 he 说是带了特产给我们吃，大家一窝蜂跑去她家候着，结果拿出来一看竟是一袋像是沾满了辣椒粉的萝卜皮与大白菜。我不惊大叫：“天哪，不会就是让我们来吃这个吧？”那美女点头称是，于是大家只得给面子各自夹了一筷子来吃。这一吃还真惊住了，与我们平常吃到的味道不一样，辣得够味。后来我照着这个样子也做了几次，但只是外表极像，吃起来味道远不如那一次吃到的正宗。这就是我第一次接触韩国泡菜。

以前，我们乡下也有自家做泡菜的习惯，总会在一个角落里堆满泡菜坛子，每当家里的蔬菜青黄不接时就得挖出一些泡菜下饭，也经常被我们叫作下饭菜。后来生活改善了，可以吃的菜太多了，这泡菜也成了点缀，偶尔大鱼大肉吃多了时才会想起吃一点泡菜。

韩国泡菜的待遇与中国泡菜却完全不同，韩国人对泡菜非常珍惜，它已经成了韩国饮食的一种特色。连首尔国际机场也专门陈列着泡菜坛子用来宣传。可以说，泡菜已被韩国打造成他们的一张名片，已经成为韩国全民创业的一项壮举。那么，韩国泡菜是怎么走出国门，走向世界，并且名留史册的呢？



每天专注 三小时

韩国的泡菜自三国时代由中国传入，朝鲜时代他们的制作方法不断丰富，再加上自身特有的元素，他们开始在泡菜中加入各种鱼、虾、蟹等海产品，到朝鲜时代末期，由于大量种植白菜，所以白菜成了比萝卜、黄瓜和茄子更常用的主要原料。此时传进来的辣椒使泡菜的制作出现了革命性的变化。因为辣椒可以去除鱼类制作泡菜时产生的腥味，并让色彩鲜艳，看起来就让人有食欲，所以它被认为是绝佳的泡菜调味品，从此便取代了中国传来的用盐腌制的传统方法。对于韩国人来讲，泡菜不仅仅是一道小菜，更是一种力量、一种文化的体现。

对于韩国人来讲，真正的韩国泡菜被称为“妈妈的味道”，岁月愈久，味道愈浓。韩国曾于2011年9月5日发布过一份名为“提高泡菜产业竞争力”的文件，并制订了详细地发展规划。韩国一直致力于向世界宣传“泡菜文化”，还专门为泡菜设立了国家节日。

每年的11月份前后，韩国人家家家户户都在忙着做泡菜，这成了他们的一件大事。传统家庭里，媳妇要陪着婆婆一起买白菜、洗净，用盐腌上，每家每户都会挑选20~50棵品质上等的白菜，腌泡菜的盐也是特制的。还要买萝卜辣椒、洗净切丝，做成酱料。各家的泡菜味道也各不相同，能腌制好吃的泡菜是家庭主妇能干贤惠的标志。

后来经济发达了，生活条件改善了，泡菜却并没有被富裕起来的韩国人冷落或抛弃。它被韩国人化腐朽为神奇地打造成为时尚健康的菜肴，打造成了一个轰轰烈烈的产业。自上世纪九十年代以来，成本低廉、貌不惊人的泡菜年产值始终保持着25%以上的增长速度，每年给韩国带来数千万美元的收入。

韩国泡菜的成功寓意耐人寻味。大白菜即使在价格便宜的蔬菜一族里也是最低廉的，可就是这么一口别人可能不屑一顾的穷矿，韩国人也能把它挖出金子来。韩国人对资源的珍惜、利用与开掘之充分，以及他们做事的专注、坚韧、和执着，都不能不使我们叹服。

要把灰姑娘变成公主，韩国人做出了无数的努力。



首先，大家都认为泡菜是腌制品，对身体健康不利，怎么办？为了改变这个观念，韩国人把泡菜作为科学研究的对象，建立泡菜研究所，对泡菜的营养成分、生化反应等进行全方位研究，通过科学研究告诉世人，泡菜与别的腌制品不同，泡菜是发酵食品，在发酵过程中产生的乳酸菌，不仅使泡菜更具美味，还能抑制肠内的其他病菌。韩国科学家们不厌其烦地做各种实验，来求证泡菜的营养价值。实验和研究表明，泡菜富含多种维生素、矿物质以及人体所必需的十几种氨基酸，含有大量膳食纤维，能预防便秘；泡菜还能预防过分摄取肉类或酸性食品时，因血液的酸性化导致的酸中毒；有助于高血脂、高血压、糖尿病、消化系统癌症的预防；泡菜还具有抑制皮肤老化、减肥、抗癌等作用。

正是因为是用科研成果说话，而不是单纯的广告宣传，使人们对韩国泡菜的营养与保健价值能够由衷地信赖。

家庭作坊式生产，规模太小，怎么能适应大量出口的要求呢？为了适应现代生活的变化和要求，韩国人还专门研制出泡菜冰箱。韩国的泡菜冰箱除了具有普通冰箱的储藏、保鲜功能外，还有腌制、发酵等多种功能。微电脑配置有长期腌制、一般腌制和快速腌制三种模式，能够自动完成腌制工作。泡菜冰箱的发明，使得韩国人吃泡菜、腌泡菜的传统顺利接入现代生活的轨道。

一切就绪后，怎么让世人了解韩国泡菜、吃到韩国泡菜的味道呢？为了使泡菜早日走出国门，韩国政府抓住一切机会宣传泡菜。他们看中了奥运会这个千载难逢的机会。

1988年汉城举办奥运会，韩国政府出资在奥运会场馆周围张贴泡菜宣传广告之外，还发动一些泡菜制作高手，专门到奥运村负责泡菜的制作。他们亲手制作的泡菜令各国运动员都赞不绝口。还有一些促销的方式，如游客买两个与汉城奥运会有关的杯子，就可以免费获得一份泡菜。这次的汉城奥运会，让来自世界各国的运动员和游客记住了韩国泡菜。

后来韩国政府又紧紧抓住奥运会、亚运会等国际体育盛会不放，因为这



每天专注
三小时

些体育盛会云集了来自全世界各国的运动员、观众、游客，具有最佳的宣传效果。从1992年巴塞罗那奥运会、1994年日本广岛亚运会，到1998年的法国世界杯足球赛、1998年长野冬季奥运会、1998年曼谷亚运会，以及2000年的悉尼奥运会、2002年韩日世界杯……韩国政府抓住一切机会让泡菜在国际大赛上亮相。由于韩国政府的努力，1996年，国际奥委会正式将泡菜列入了运动员的菜单。2008年北京奥运会，韩国政府在北京举办了“北京韩国传统泡菜节”，现场提供体验制作韩国泡菜的机会；同时还举办韩国传统泡菜研讨会，系统介绍韩国泡菜的历史文化。借国际体育盛会向世界展示泡菜，韩国泡菜一步一个脚印迈向国际化。

韩国政府又经过五年的努力，让韩国泡菜跻身国际食品的行列，获得国际食品规格委员会的认可。获得这一规格认证，意味着韩国泡菜的配方和制作方式作为国际标准确立下来，韩国泡菜从此具备了“国际食品”的尊贵身份，为提高产品价值、增加出口创造了条件，为对外贸易打开了方便之门。

在韩国泡菜的宣传推荐上，韩国政府还每年拨款15亿韩元，用作泡菜向海外宣传推广。韩国农业部下属的农水产物流通公社还专门设计了一个可爱的“泡菜娃娃”标志，作为韩国泡菜统一的形象标志。任何一个韩国泡菜企业在自己的出口泡菜包装袋上，都可以印上这个“泡菜娃娃”标志。采用“泡菜娃娃”标志，不但不需要交纳费用，反而可以从政府那里领到一笔出口物流费。在“泡菜娃娃”的统领下，韩国泡菜以一个整体的形象攻城拔寨，先后在二十多个国家申请了商标专利。

韩国国内电子显示屏上、广告纸上到处是韩国泡菜的宣传广告。连韩国明星与总统都不失时机为韩国泡菜大作宣传，无疑使泡菜给人留下了至深的印象。

韩国每年都要主办大型泡菜博览会，这为促进韩国泡菜走向世界发挥了重要的宣传作用。泡菜博览会期间，还召开“韩国泡菜产业发展研讨会”，并为推动韩国泡菜产业化、先进化、优质化作出突出贡献的团体和个人颁发奖项，予以表彰鼓励。



在一系列精心的策划、包装和大力的宣传推广下，韩国泡菜完成了从国内家庭小作坊到国际化工业大生产，从貌不惊人的传统小吃到身价倍增的国际食品的丑小鸭变白天鹅式的飞跃。

即使事情做到了这一步，韩国人还不肯有丝毫的松懈。韩国泡菜协会表示，为宣传泡菜的优秀传统，发展泡菜文化，计划将每年的11月22日定为“泡菜日”。据说，之所以选定这一日期，是因为每年11月是做泡菜的季节，而泡菜具有22种有益于人体健康的功效。

当我们了解了这些情况，对于韩国一个小小的“泡菜娃娃”就能进入世界上110个国家和地区、每年为韩国揽进超过7000万美元的收入就不会感到有什么不可思议了。

千百年来，泡菜从来没有像今天这样辉煌。泡菜简直无所不在、无所不能、放之四海而皆宜，泡菜寿司、肯德基泡菜猪肉卷，泡菜蛋糕、泡菜巧克力、泡菜比萨饼、泡菜汉堡包、泡菜汤、泡菜炒饭……在韩国的某些地方，我们甚至能看见这样的宣传画：飘扬的韩国国旗和一碟精致的泡菜。韩国泡菜已经和韩国国旗一样成为韩国的标志性符号了。

韩国人对泡菜就像对妈妈的依赖那样专注执迷，不顾一切地努力让世界上的每一个人都知道它，了解它。2013年12月，联合国教科文组织保护非物质文化遗产政府间委员会第八次会议5日在阿塞拜疆巴库通过决议，正式将韩国的腌制越冬泡菜文化列入教科文组织人类非物质文化遗产名录。



每天专注
三小时

专注擅长领域，让创业变得更容易

- ◆ 利用自己的长处与人较量，成功的机会自然大很多。
- ◆ 追求空白利润空间，在别人还未想到或还没有多少人进入的空间里努力。

我小的时候经常听到长辈们说：一定要学习一技之长，将来才能养活自己。后来吃饭已经不是我们的问题了，那拥有一技之长还有什么用呢？它可以用来创业致富。

浙江 90 后女孩儿范丹霞在 22 岁毕业时，与很多大学毕业生一样，找一份合适工作成了她的难题。就在她在家闲着的某天，她看到了朋友从国外带回来的一个名叫阳光罐的小饰品，只要放在太阳光下晒一会儿，小罐子就会发出五颜六色的光，十分精致可爱。

范丹霞拿着阳光罐在手上不停地摆弄着，电子专业毕业的她很快发现这实际上就是一个精致的玻璃瓶，核心部件能利用太阳能发光的线路板感应阳光，发出亮光。她知道这种电子产品原料及成本十分低廉，但她在网上搜索了很长时间，国内居然没有一家生产阳光罐的厂家。她想，既然年轻人都喜欢这种小饰品，如果在国内生产，销售一定会十分容易。

范丹霞决定开始自己创业，她开始找模具厂，搜集海报、画册，设计阳光罐造型。

尽管这个想法看上去很不错，做起来还是遇到了问题，范丹霞网购了一批次品瓶子，却根本不符合质量要求。她又重新订购了一批玻璃瓶，最后设计了 5 万个阳光罐。

范丹霞从摆地摊开始，没想到由于听说过阳光罐的人不多，销量也上不



来，一天只能卖十来个，这令她很苦恼。后来在朋友的建议下，她在浙江义乌最大的批发市场租下了一间门店，开赴了一家温馨时尚的太阳罐专卖店，在门口竖起一张时尚的“追逐阳光的小女孩”的大招牌。刚好遇到“五一”黄金周，日盈利达 2000 元以上。

后来，她又聘请了设计师，新上了千种图案精美、包装时尚、质量一流的太阳罐，一时间，人气空前高涨，生意十分红火。

到 2012 年下半年，随着连锁店与经销商网店的铺开，为这位利用自己专业创业的小姑娘赢得了 300 多万元的经济效益。

有一技之长可以捕捉到商机，能够独辟路径，精心打造，就能为自己的人生开辟一条光彩的大道。范丹霞做到了，还有其他许许多多的人都做到了。

早在读书时，黄洁芳就一直梦想长大后当一名建筑设计师。但命运往往爱捉弄人，黄洁芳由于高考发挥失常而与名校建筑系擦肩而过，选择了机械设计系。大学期间，黄洁芳对机械始终没法培养出兴趣，当其他男同学钻研机械的时候，她正在广交会当翻译，充分发挥自己的英语特长。在广交会上，她结识了来自世界各地的室内设计师，大大地开阔了她的眼界。自此以后，她开始为这些外商跑腿当采购员。一张一张的订单在她手上得以成交，大四那年，她跑采购的兼职工作年限刚好满一年。拿着自己努力赚回来的钱，她为自己买了一辆价值 10 万的东风日产骐达汽车，一举成为轰动全校的“红人”。

2007 年毕业后，带着对建筑设计的满腔热情和对“设计师天堂”的向往，黄洁芳在未征得家人同意的情况下只身前往迪拜工作，那时年纪轻轻的她已是迪拜 fusion 设计室的助理工程师。也是在那里，她得到了许多的机会，也接触到了很多世界顶级优秀设计师。公司给了她许多机会，中东地区多个项目的室内设计装修工程她都有份参加，这些项目有小工程也有大工程，其中包括迪拜皇冠假日酒店、迪拜皇家国际饭店等，这段工作经验的积累，为她日后自己开工作室打下了坚实的基础。



每天专注
三小时

中东地区终年高温酷热，饮食也与中国相差甚远，虽然黄洁芳对工作十分热爱，但是对家人的思念以及对异国水土不服等原因让她在工作的第二年决定回国发展。此时，她在迪拜的收入相当于一名中国工人工资的 5 倍，已经算中层水平了。

回国后，黄洁芳决定继续干自己的老本行，利用自己在迪拜跑室内装修设计市场积累的资金和人脉，她将市场的主要方向定为帮助外商做采购和设计。然而出师不利，工作室才开张不久，金融危机突然来袭，一些国外的项目做了一半就出现资金断链的情况，黄洁芳果断决定转攻国内市场。在设计行业的这段时间，她了解到当前“中国制造”的东西之所以卖不起价格，主要原因是缺乏设计，没有加入有价值的创新理念，所以卖不了好价钱。换句话说，其实国内的设计市场空间还十分广阔，这将是一个供她发展所长的巨大平台。

后来，政府为了扶持与帮助大学生创业，特意出台政策给予所有大学生“零注册资本”的优惠，黄洁芳从报纸上了解到这个消息异常兴奋，因为出国时她就办了暂缓就业，她觉得机会来了。她火速去工商局办理了相关手续，注册了属于自己的一间设计公司，也成为广州市第一批享受大学生创业优惠政策的人。她仅仅花了交房租的钱，又买了一些简单的设备，设计室就这样开始了。

万事开头难，黄洁芳也是在不断吃亏中吸取经验教训的。有一次，她帮一位外国设计师采购一盏酒店的吊灯，图纸和成品都是黄洁芳设计室制作的，但最后仅向外国的设计室收取了 2.5 万元。后来她了解到，外国设计室将这盏吊灯转手卖给酒店，价格竟高达 300 万元。此外，她在国内将自己设计的作品拿去厂家生产时经常被生产厂家占为己有拿去参展，一转眼变成了厂家的拳头产品摆在站台最前面，这都是因为她缺乏市场经验和产权保护意识，没有将自己的作品申请专利权而导致的。这些事情启发了她对自己满意的作品申请专利权的意识。

发展至今，黄洁芳的工作室已经招兵买马，加入了好些个 80 后的大学

毕业生。她的设计室也渐渐成了黄洁芳母校的学生实习基地之一，吸收了一批学弟学妹前来实习。

“做室内设计，若一年能接下一两个项目，生活就没问题了。”黄洁芳满怀自信地说。只是设计室才开始，名气不大，在这个竞争激烈的市场上只能先从小项目开始，在价格上争取优势。“只要有项目，无论大小我们都做。”广州市设计费的市价是每平方300~800元，而他们则比同行价格低，每平方只收取100元左右，甚至30~50元一平方都做过。

黄洁芳的设计室踏踏实实地一路走来，依靠业内人脉的积累和口碑逐渐走上了正轨，先后接下了上海香薇玫瑰园、保利顺德百合花园、广州雅思儿童培训中心等项目，其中最大的一单生意达到100多万元。

从范丹霞与黄洁芳成功利用自己专业技能创业的故事中，我们可以看到以下几点秘诀：

1. 不要盲目随大流，赶时髦，要学会“钻空子”。创业者需要将眼光放在那些没有多少人注意，丝毫不起眼，却又利润丰厚、前景良好、极具发展潜力与市场空间的潜力项目上。

2. 要有长远目光，不随眼前的形势盲目跟风，不要看到哪里热就做哪门生意，而哪门生意暂时还没有多少人做或是产品不好销售就马上扔掉改行做其他。创业者要明白一点，任何东西都有相对的，特别是市场，太热之后必定是冷，太冷之后，紧接着便是热，关键在于把握时机。

3. 有关潜在顾客会出现的集体会场，创业者最好尽量赶到，例如：交流会、交易会、展销会、广交会、相关产品举行的会议等，赶过去就有机会集体接触我的潜在客户或竞争对手，一方面开阔眼界，另一方面招揽生意。

4. 结合市场变化，把握消费者心理，多创新，发展适合市场的产品。

5. 多多学习别人的长处，为我所用。发挥自己的优势，力争越做越好，不断提升自我的市场竞争力。

6. 不论是为公司命名还是为产品命名，一定不能马虎。这其实就是一



每天专注
三小时

块对自我形象宣传的绝妙文字广告牌。一个令人产生好感、难以忘怀的名字，往往会给创业者带来意想不到的惊喜。

7. 什么产品都需要好的包装：根据商品性质，突出商品个性、品味、即新奇、又美观大方的商品包装，会大大提升你的商品予人的印象，更受顾客欢迎与喜爱。

8. 追求空白利润空间，在别人还未想到或还没有多少人进入的空间里努力。

提升专注力的 10个策略

- ① 设定界限** | 事先就想清楚你将会花多长时间去完成某件事。
- ② 优先去做最重要的事** | 假如没有写完500字，我就不会去查收电邮。
- ③ 静音** | 带上降噪耳机，让周围的一切都静音。
- ④ 排除干扰** | 将你杂乱无章的办公桌清理干净。
- ⑤ 动机** | 明确你办事的动机会有助于加强你的专注力，并且能让你完成任务。
- ⑥ 一次只做一件事** | 如果没有完成这件事，那么其他事我一件也不做。
- ⑦ 创造一种能让你进入状态的“仪式”** | 习惯是我们的一种本能。熟能生巧，不仅仅是行动上，我们的大脑也会有相同的感知。
- ⑧ 花点时间去适应** | 假如你感到不知所措和心烦意乱，最好的做法就是花点时间去自省，那样你才能和自己交流并倾听自己内在的智慧。
- ⑨ 深呼吸** | 当你开始新的一天时，先深呼吸，然后放松，最后微笑。
- ⑩ 享受当下** | 生活只存在于当下。珍视它，祝福它，感激它，体验它。



关注宏泰恒信官方微信



定价: 32.00元